



16. Oktober 2019.

Matic Jagodic

Joshua Blount

Peter Kodermac

# Inhalt

<b>1. Problem</b>	1
1.1 Investieren als ein Privileg	1
1.2 Restriktionen	2
1.3 Aktuelle Finanzdienstleistungen	2
1.3.1 Investieren in Kryptowährungen	3
1.4 Illiquidität	4
1.5 Die nicht vorhandene Möglichkeit sozialbewusste und gesellschaftsförderliche Investments zu fördern	5
1.6 Eingeschränkte Innovationen	5
<b>2. Projekt Fydary</b>	7
2.1 Besondere Marktposition	7
2.2 Plattform	8
2.3 Smart Contracts	10
2.4 Tokenisierung	10
2.5 Handelsplattform für Kryptowährungen	11
2.6 Lösungen	12
2.7 Erwartungen	13
2.7.1 Antizipierte Nachfrage	13
2.7.2 Preisstrategie	14
2.7.3 Der Nutzen für Kunden	14
2.7.4 Wachstumspotenzial	15
2.7.5 Handelsplattform	15
2.7.6 Marktziele	16
2.8 Anwendungsfall	17
2.9 Das Erzeugen von neuen Gemeinschaften	18
2.9.1 Örtliche Gemeinschaften	18
2.9.2 Online Community	18
2.10 Gamification	19
<b>3. Marktanalyse</b>	21
3.1 Kryptowährungen-Handelsplattformen	22
3.2 Wettbewerbsanalyse - Tokenisierungsprojekte	24

3.3 Wettbewerbsanalyse – Kryptowährung- und traditionelle Handelsplattformen .....	27
<b>4. Gesetzliche Vorschriften .....</b>	<b>29</b>
4.1 Asset Tokens.....	29
4.2 Asset Fonds.....	30
4.3 Fiduziare Verhältnisse.....	31
4.4 Kooperationsvertrag.....	32
4.5 Arten von Fonds .....	34
4.5.1 Investments und Vermögensgegenstände .....	34
4.5.2 Formen und Arten von Fonds.....	35
4.5.2.1 Offene – geschlossene Fonds .....	35
4.5.2.2 Temporäre – permanente Fonds .....	35
4.5.2.3 Vermögensgegenstand – Investmentfonds .....	36
4.5.2.4 Positioning Fonds .....	36
4.5.3 Treuhandverhältnisse und Verwaltung .....	37
4.5.4 Verhältnisse zwischen den Eigentümern .....	37
4.5.5 Anlagepolitik.....	38
4.6 Einrichtungsprozess .....	38
<b>5. Technischer Part .....</b>	<b>40</b>
5.2 Asset Tokens .....	41
5.3 Der Gebrauch von anderen Lösungskonzepten von Kryptowährungen .....	41
5.4 Die Verwendung der Plattform in der Praxis.....	42
<b>6. Geschäftsentwicklung .....</b>	<b>43</b>
6.1 Industriepotentiale .....	43
6.2 Expansionsziele.....	46
6.2.1 Wichtige Kunden .....	46
6.2.2 Wachstumspotenzial .....	46
6.2.3 Daten bezüglich der Immobilien .....	47
6.2.4 Geschäftsentwicklungsstrategie für den Bereich Immobilien .....	47
6.2.5 Hedge-Fond Geschäftsentwicklungsstrategie .....	47
6.3 Strategieplan für die Kundengewinnung .....	48
<b>7. Großfinanzierung durch IEO .....</b>	<b>49</b>
7.1 Finanzen.....	49

7.2 Tokenverteilung .....	53
7.3 Werterwartungen .....	54
<b>8. Strategieplan .....</b>	<b>55</b>
<b>9. Team .....</b>	<b>56</b>

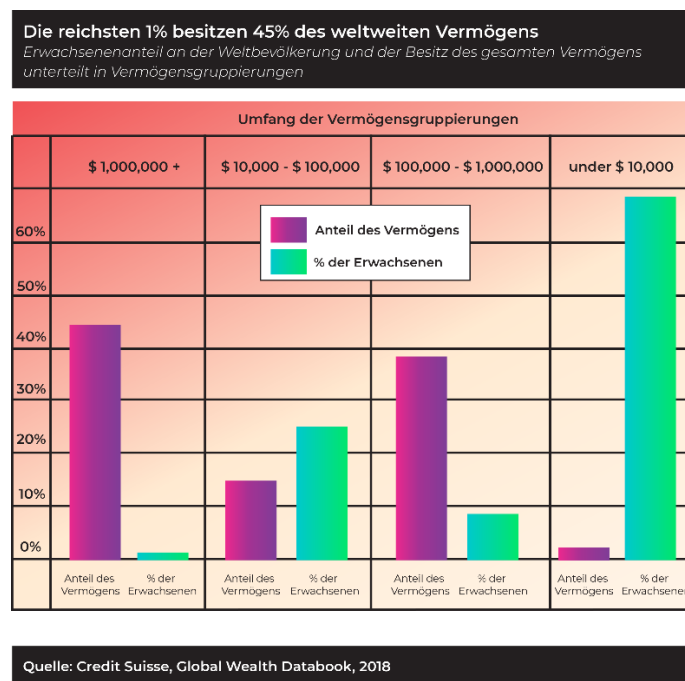
# 1. Problem

## 1.1 Investieren als ein Privileg

Betrachten wir die Geschichte des Investierens, stellen wir schnell fest, dass das Geldanlegen, um einen Profit zu erlangen, größtenteils nur für die wohlhabendere Bevölkerung möglich war. Die Elite hat Zugang zu Investitionen, durch die sie zusätzliche Wirtschaftsgüter beanspruchen kann. Als Resultat werden sie reicher, auf kurzer und längerer Zeitdistanz.

Die meisten Menschen sind sich den Statistiken bewusst, welche deutlich darstellen, dass ein extrem geringer Anteil der Weltbevölkerung den Großteil der Ackerflächen, der Industrie und der Immobilien besitzt und verwaltet. Die Oberschicht kontrolliert nicht nur die meisten Ressourcen auf globaler Ebene, es ist sogar offensichtlich, dass sie immer reicher wird.

Die Statistik von Credit Suisse aus dem Jahr 2018 zeigt<sup>1</sup>, dass 1% der Weltbevölkerung mehr als 45% des weltweiten Wohlstands besitzt, währenddessen der Anteil der Weltbevölkerung von 46% bei weniger als 2% des Besitztums liegt.



Credit Suisse, Global Wealth Databook, 2018

<sup>1</sup> Credit Suisse, Global Wealth Databook, 2018

Einer der wichtigsten Gründe für diese Situation liegt in der Tatsache, dass die Oberschicht ihr Geld in stabile und zeitgleich profitorientierte Wirtschaftsgüter investieren kann. Somit kann sie den Wert ihrer Investitionen sichern und sie von ökonomischen Schocks schützen. Der Durchschnittsmensch ist somit nicht in der Lage, egal wo er oder sie sich befindet, sich Zugang zu solchen Kapitalanlagen zu verschaffen. Zusätzlich ist der Zugang meist eingeschränkt, was vor Allem der Oberschicht der Gesellschaft zu Gute kommt. Eintrittsbarrieren können Bedingungen an das verfügbare Kapital, regulatorische Erfüllungen, Lizenzen und Startkapital sowie ein limitierter Zugang zu verschiedenen Anlageklassen sein.

## 1.2 Restriktionen

Heutzutage werden potentielle Investoren mit vielen Problemen und Restriktionen konfrontiert, sobald sie ihr Geld anlegen wollen. Zum Beispiel ist es für Geldanleger schwer oder sogar fast unmöglich, in Hedgefonds und Venture Capital Fonds zu partizipieren, da die Bedingungen an einer Beteiligung zu hoch sind. Zeitgleich haben Manager solcher Fonds nicht ausreichend gute Management-Tools, welche es ihnen erlauben, mehrere tausend von weltweiten Investoren effizient und kosteneffektiv zu vertreten.

Der Immobilienmarkt ist ein äußerst interessanter Fall, denn der Wert von Immobilien ist sehr hoch, ziemlich konsistent und die derzeitigen Prozeduren für den Erwerb sind besonders aufwändig. Trotz der vorwiegend hohen Nachfrage auf globaler Ebene ist die individuelle Möglichkeit an einer Partizipation limitiert oder sogar nicht existent. Denn die partielle Eigentümerschaft von großen vermietbaren Gewerbeimmobilien und weiteren gewinnerbringenden Einnahmequellen auf diesem Markt ist nicht möglich. Dies gilt auch für zukünftig gebaute Immobilien (zum Beispiel: Seniorenheime, Parkanlagen, Wohnsiedlungen und Ferienanlagen).

## 1.3 Aktuelle Finanzdienstleistungen

Heutzutage sind Finanz- und Investmentdienstleistungen zu restriktiv, unmodern und zeitaufwendig. Die oben genannten Probleme sind präsent im Finanzsektor, Banken, Börsen, Kreditdienstleistungen, Mengenfinanzierungen, Investments und Venture Capital Fonds.

Wenn Kunden von modernen Dienstleistungsanbietern wie bspw. Amazon, Ebay, AirBnB, Booking, Uber, Netflix, LinkedIn, Facebook, WhatsApp, Instagram, Flickr und Quora ihre Nutzererlebnisse mit dem Service von Finanzplattformen vergleichen, stehen sie den Finanzplattformen negativ gegenüber. Zusätzlich sind sie unzufrieden mit den verfügbaren Optionen, der Effizienz und des Preises solcher Dienstleistungen. Daher ist es nicht überraschend, dass sich Nutzer an die Kryptowährungen wenden, um ihren Ansprüchen an die finanziellen Dienstleistungen gerecht zu werden. Denn die Kryptowährungen ermöglichen schnelle und nahtlose Transaktionen im Gegensatz zum zeitaufwändigen Serviceleistungen von Banken.

### 1.3.1 Investieren in Kryptowährungen

Bankrate informierte<sup>2</sup> uns über die Popularität verschiedener Investmentmethoden und zeigte auf, dass jüngere Generationen primär in Kryptowährungen investieren. Sie hoben die Tatsache hervor, dass 9% der befragten Millennials Kryptowährungen als beliebteste Langzeit-Investmentoption sehen. Der Anteil ist dreimal so hoch als bei der Generation X und unvergleichlich höher als bei den vorherigen Generationen.

Die oben genannten Fakten sind kaum überraschend, denn die Blockchain-Technologie änderte bedeutsam unser Verständnis über Geld und digitale Eigentümerschaft. Veränderungen, welche durch Kryptowährungen eingeführt wurden, lösen Probleme in einem beachtlichen Teil der globalen Volkswirtschaft. Vor allem im traditionellen Finanzwesen, das noch nicht angemessen modernisiert wurde.

Fakten:

- ▶ Kryptowährungen können schnell und kosteneffizient transferiert werden, miteingenommen sind länderübergrenzende Überweisungen
- ▶ Wenn Nutzer eine angemessene Schutzvorkehrung vornehmen und angebrachte Sicherungsmaßnahmen übernehmen, kann die Eigentümerschaft einer Kryptowährung nicht von anderen Nutzern oder einer repressiven Autorität veruntreut werden

---

<sup>2</sup> Bankrate Financial Security Index, June 25-30, 2019

- ▶ Plattformen und Webportale, die aktuelle Finanzdienstleistungen durch die Blockchain anbieten, sind leicht zu verstehen. Außerdem bieten sie beeindruckende Nutzererlebnisse
- ▶ Tauschbörsen von Kryptowährungen stehen jederzeit zur Verfügung, denn sie operieren 24 Stunden am Tag, sieben Tage die Woche
- ▶ Die Eigentümerschaft von Tokens kann leicht und schnell in Besitz genommen werden und der Tausch ist kosteneffizient
- ▶ Abstimmen und Managen ist einfach, schnell und beugt gegenüber jeglichen Manipulationsversuchen vor

## 1.4 Illiquidität

Die Illiquidität im Finanzwesen bezieht sich auf Wirtschaftsgüter, welche nicht leicht verkauft oder getauscht werden können, ohne dass ein hoher substantieller Verlust damit verbunden ist. Das Problem der Illiquidität kommt generell vor, wenn ein Vermögensgegenstand einen hohen Wert hat und daraufhin nicht genügend Investoren anziehen kann, die willig sind, diesen zu kaufen. Finanzanlagen wechseln häufig den Besitzer auf liquiden Märkten im Gegensatz zu illiquiden Märkten. In Fällen, in denen ein Käufer schwer zu finden ist, wird der Verkäufer dazu gezwungen, das Anlagegut zu einem herabgesetzten Preis zu verkaufen, um die Bereitschaft von Käufern anzuregen. Nach den Untersuchungsergebnissen von Stephen McKeon<sup>3</sup> haben verschiedene Ökonomieexperten versucht, den Preiserlass, ausgelöst durch die Illiquidität zu bestimmen. Die Grundeinschätzung der Experten fluktuiert zwischen 20 und 30 Prozent.

---

<sup>3</sup> <https://hackernoon.com/traditional-asset-tokenization-b8a59585a7e0>



Das Problem der Illiquidität tritt vor Allem auf den folgenden Märkten auf:

- ▶ Immobilien
- ▶ Luxusgegenstände
- ▶ Venture Capital Fonds
- ▶ Antiquitäten
- ▶ Kunstgegenstände
- ▶ Darlehens
- ▶ Anlagen von erneuerbaren Energien

## 1.5 Die nicht vorhandene Möglichkeit sozialbewusste und gesellschaftsförderliche Investments zu fördern

In der aktuellen Landschaft des Investierens wird jedes Individuum mit der Aufgabe konfrontiert, Investitionen zu finden, die auf einer Seite nicht zu ökonomisch vorsichtig sind und auf der anderen Seite zeitgleich sozialbewusst. Dies erscheint als unergründlich, wird in Bezug genommen, dass die Nachfrage nach solchen Investitionen bei einem Großteil der Bevölkerung vorhanden ist.

Die Nachfrage nach finanziellen Projekten kann bedeutsam positive Auswirkungen auf einzelne Individuen oder auf die Öffentlichkeit haben. Projekte wie bspw. Sportanlagen, Fahrradwege, Spielplätze und grüne Energie haben zweifellos einen Vorteil für Investoren, da sie auch potentielle Nutznießer sind.

## 1.6 Eingeschränkte Innovationen

Ein bestehender Mangel an aktuellen Investitionssystemen und Plattformen ist die nicht vorhandene Flexibilität, die Angst vor Innovationen und eine nicht vorhandene Entwicklung des Nutzungserlebnisses. Das Problem von fehlenden Innovationen ist nicht nur präsent für Nutzer, sondern auch für vermögensverwaltende Manager, die außerstande sind, ihre Dienstleistungen

zu vermarkten und Kapital für eine größere Population von Menschen in einem globalen Größenverhältnis bereitzustellen.

Aktuell zahlt ein Großteil von Firmen und Fonds Dividenden auf jährlicher oder vierteljährlicher Basis, obwohl es Potential für neue Produkte gibt, die mit fortschrittlicher Technologie Dividenden auf monatlicher oder sogar wöchentlicher Basis auszahlen können. Zugleich ist diese Auszahlvariante nicht mit hohen Kosten verbunden, was einer verbesserten Prozesseffizienz zu verdanken ist.

Gezieltes Investment hat gewaltiges Potential und verbleibt komplett unerschlossen. Investoren, die nur daran interessiert sind, in speziellen Projekten ihr Geld anzulegen haben oft nicht die Möglichkeit, dies nach ihrem Willen zu tun. Normalerweise ist die einzige Option, in einen breitgefassten Fond zu investieren, der ein gewisses Projekt oder ein relevantes Produkt beinhaltet. Das Problem besteht, dass Investoren gezwungen sind, unter dem Schirm eines Asset Managers andere Projekte mitzufinanzieren, obwohl dies nicht ihren Interessen entspricht.

Wenn wir über unerschlossenes Potential sprechen, dann ist es wichtig, den Begriff Gamification (spielerisches Element) zu nennen. Dieses Element wurde schon erprobterweise erfolgreich in anderen Sektoren wie bspw. in der Bildung oder im Gesundheitsbereich eingesetzt. Phil Smy schreibt<sup>4</sup> Gamification ist die Anwendung von Spielkonzepten, Features und Prinzipien des Spieldesigns für Nicht-Spielanwendungen. In der Praxis kommen diese Eigenschaften in Form von Belohnungen für gutes Verhalten vor, für die Interaktivität von Nutzern oder einfacherweise für eine Visualisierung von eintönigen Daten.

---

<sup>4</sup> <https://www.fintechscotland.com/fintech-and-gamification/>

## 2. Projekt Fydary

Die Lösung zu den vorherig genannten Problemen ist die Fydary Online-Plattform und die diesbezügliche Smartphone-Applikation, welche auf der Blockchain-Technologie basiert. Die Plattform bietet Zugriff für potentielle Investoren, vollkommen unabhängig an welchem Ort sie sich befinden. Außerdem wird durch die Größe der Investments eine hohe Sicherheit geboten. Die Tokenisierung von Vermögensgegenständen und die partielle Eigentümerschaft bieten barrierefreies Trading mit minimalen Kosten. Nutzer erhalten ihre Dividenden immer in Verbindung mit einem Beleg. Ein weiterer signifikanter Vorteil ist vereinfachtes Management, Führung und Lenkung der Plattform.

### 2.1 Besondere Marktposition

Fydary hat eine besondere Marktposition, da es dem durchschnittlichen Investor ermöglicht wird, den Zugang zu gewissen Investitionen zu erlangen, welche mit hohen Eintrittsbarrieren verbunden sind. Diese Plattform gewährt den Nutzern und Partnern die Option, problemlos Anlagegegenstände und Fonds zu managen, durch den Einbezug von Smart Contracts und Treuhändern. Bisher gibt es keine erfolgreichen Plattformen, die eine Tokenisierung von Vermögensgegenständen verbunden mit Investments anbieten.

Manager von hoch dotierten Vermögensgegenständen haben bisweilen nicht genügend Ressourcen, um eine enorme Anzahl von kleineren Investoren zu betreuen. Folglich müssen sie Mindestbeträge für Investments höher ansetzen, um ihre Finanzierungsziele einzuhalten und um mit den Investoren einen direkten Umgang pflegen zu können. Fydary beseitigt diese Eintrittsbarriere durch das Bereitstellen eines einfach zu bedienenden Managementsystems für Asset-Manager. Somit können Asset-Manager von Investoren hohe Finanzierungssummen erhalten, ohne mit ihnen individuell kommunizieren, oder Transaktionen an einzelne Investoren tätigen zu müssen.

## 2.2 Plattform

Die vereinfachte Idee der Fydary-Plattform ist die Verbindung zwischen moderner Technologie und konventionellen geschäftlichen Bemühungen in eine neue Art von Geschäftspraxis, die beide Seiten und die dazugehörigen Vorteile beinhaltet, aber auch zugleich deren Nachteile eliminiert. In Hinblick auf den Aspekt der Technologie basiert die Plattform auf der Blockchain-Technologie, die revolutionär in vielen unterschiedlichen Bereichen ist und Möglichkeiten bietet, welche noch unvorstellbar waren. Zusammen mit Web 2.0, ordnungsgemäßen Designmethoden, maximalen Partizipationsmöglichkeiten und ausreichendem Schutz für die Nutzer, bietet die Plattform neue Chance zum Investieren, die vorher nicht vorhanden waren.

Zusätzlich umfasst die Plattform faire Geschäftspraktiken und eliminiert Schwächen, welche als gängige Probleme bei Unternehmen auftreten, die primär auf dem Markt der Kryptowährungen tätig sind. Solche Unternehmen scheitern meist, da ihre Plattformen oder Projekte nicht eine ausreichende Menge von Nutzern gewinnen können. Die Gründung eines fortschrittlich finanziellen und legalen Frameworks, welches sich auf einem treuhändischen legalen Modell stützt, ermöglicht die Tokenisierung von Vermögensgegenständen und sichert den Schutz dieser Methode, um zu investieren und ein Kapitalzuwachs zu gewährleisten. Des Weiteren ermöglicht die Plattform ein noch nie dagewesenes Level des Managements für eine virtuell unlimitierte Anzahl von Geldanlegern. Außerdem werden neue Arten von Finanzprodukten erschaffen, die eine erhebliche Verbesserung der derzeit existierenden Produkte sind.

Treuhändische Investitionen sind ein Service für Nutzer, die sich wünschen, ihr Geld sicher in verschiedenen Wirtschaftsgütern anlegen zu können. Diese beinhalten bspw. Immobilien, verschiebbare Güter (Autos, Yachten, industrielle und logistische Wirtschaftsgüter), nicht verschiebbare Güter (Industrieequipment, Manufakturen, Energiebereitstellungsanlagen) und ökonomische Geldanlagen (Aktien, Anleihen, Lizenzen, Patente, Mietverträge, Konzessionen, etc.).

Das Fydary-Portal kann auch für andere Zwecke genutzt werden, bspw.:

- ▶ Bildung von Joint Venture Investments
- ▶ Vermarktung und Verkauf von individuellen zukünftigen Assets
- ▶ Gewinn von Investoren für Projekte
- ▶ Trading von zukünftig erzielten Erträgen von den eigenen Vermögensgegenständen

- ▶ Entwicklung von Investmentprojekten in Verbindung mit urheberrechtlich geschützten Ideen
- ▶ Bildung und Handel von Finanzderivaten wie Futures und Optionen

Die Fydary-Plattform wird Partizipierende in einem umfangreichen Investment- und Tradingsystem, durch finanzielle, technologische und rechtliche Lösungskonzepte miteinander verbinden. Das Webportal unterstützt das Traden und die Abwicklung von Finanzprodukten. Diese Finanzprodukte werden nach einem Prüfungsverfahren gelistet werden, damit sie den Unternehmensstandards von Fydary gerecht sein werden. Jedes Asset ist ein neu handelbares Produkt, das überwacht wird und Dividenden auszahlt.

Investmentverträge sind in den standardisierten Gesellschaftsverträgen eingebunden. Solche Verträge werden in Form von Smart Contracts abgefasst. Aufgrund der standardisierten Form der Verträge, kann der Investor sein Investment verkaufen, behalten oder einen in einer ähnlichen Vorgehensweise managen, wie jede andere liquide Vermögensanlage.

Das Konzept des Portals von Fydary ist universell. Es ist in dem Sinne konzipiert worden, in dem ein Gesellschaftsvertrag sofort abgefasst werden kann. Damit kann das Traden mit jedem Investment, indem auch materielle Vermögenswerte enthalten sind, sofort ausgeführt werden. Zudem führt die Fydary-Plattform die Arbeit als Anwalt, Broker, Berater und eine Bank in einem reibungslosen Verlauf durch.

Zum Beispiel: Ein Partnerunternehmen, das einen Vermögensgegenstand anbieten will, hat die Erwartung an einen signifikanten Wertzuwachs einer gemanagten Immobilie oder an Mieterträgen (oder anderen Arten von Einnahmequellen) und braucht somit Geldmittel, um dieses Investment vollständig abschließen zu können. Da es aber nicht über die benötigten Mittel verfügt, kann das Partnerunternehmen ein Investmentangebot veröffentlichen, welches die Partizipation von anderen Geldgebern ermöglicht und zeitgleich alle Garantien beinhaltet, die der Plattform zugehörig sind.

Das Projekt muss erst die Überprüfung des Eigentumsrechts durchlaufen und in Übereinstimmung mit regionalen und gesetzlichen Anforderungen sein. Ein einzelner Investor müsste ein auszuzeichnendes Wissen und persönliches Engagement haben, um seine Geldmittel allein in ein Wirtschaftsgut zu investieren, welches sich in einem abgelegenen Ort befindet. Fydary wird möglichst viele Daten bereitstellen, damit Investoren weise ihr Geld anlegen können. Diese Informationen beinhalten die Informationen über die Anlagegüter, bisherige Renditen und

Einnahmequellen von ähnlichen Vermögensgegenständen. Jedoch ist es hervorzuheben, dass es immer noch an den Geldanlegern liegt, ihre eigenen Untersuchungen vorzunehmen. Auch muss es ihnen bewusst sein, dass Investments immer ein Risiko beinhalten und dieses Risiko in der Eigenverantwortung der Investoren liegt. Fydary trägt nicht die Verantwortung für jegliche Verluste, die während Investments erzielt werden.

## 2.3 Smart Contracts

Ein Smart Contract ist ein Bündel von Computercode, der ein digitales Protokoll zwischen zwei oder mehreren Nutzern darstellt. In einem Smart Contract sind eine Reihe von Regeln enthalten, welche von den involvierten Parteien vorher festgelegt werden. Er ähnelt einem klassischen Vertrag, jedoch kann er auf unbegrenzte Dauer modifiziert und von einer unbegrenzten Anzahl von Nutzer beansprucht werden.

Durch das Verwenden von Smart Contracts werden derzeitige Aufgaben von zentralen Anbietern wie bspw. Identitätsmanagement, Aufsicht und Streitbeilegungen nicht mehr nötig sein. Denn all diese Tätigkeiten können durch den Einsatz von Smart Contracts ausgeführt werden, was als Resultat eine effizientere Umsetzung dieser Aufgaben bei geringeren Kosten mit sich zieht.

## 2.4 Tokenisierung

Tokenisierung ist der Prozess, indem Tokens basierend auf der Blockchain-Technologie ausgegeben werden. Tokens repräsentieren einen Anteil eines normalerweise größeren Vermögensgegenstands. Sie haben das Potential einen bedeutsamen Wandel in unzählig vielen Märkten in den bevorstehenden Jahren und Dekaden herbeizuführen. Jeder Vermögensgegenstand kann in eine beliebig hohe Anzahl von Tokens geteilt und danach unbeschränkt gehandelt werden. Dies sichert dem Besitzer eines Anlagegegenstands eine höhere Liquidität zu und stellt dem Investor eine partielle Eigentümerschaft zur Verfügung.

Tokens haben die gleichen Eigenschaften von Kryptowährungen. Sie stehen dem Besitzer jederzeit zur Verfügung, der sie unbehindert und sicher handeln kann. Zusätzlich sind sie schnell transferierbar und austauschbar, ohne von Standortkontrollen oder anderen Restriktionen betroffen zu sein. Alle Transaktionen sind der Öffentlichkeit zugänglich und nachprüfbar sowie kostengünstiger als traditionelle Lösungen.

Sobald der Markteintritt für jeden und nicht nur für die Wohlhabenden zur Verfügung steht, wird ein potentiell enorm hohes Kapital freigeschaltet, welches traditionell vorher nicht verfügbar war. Die meistgeeigneten Märkte für Tokenisierungen sind vielzählige Finanzprodukte, Immobilien, bewegliche Vermögensgegenstände, Crowdfunding, Patente und Kunstgegenstände.

Die Vorteile der Tokenisierung enthalten außerdem noch positive Eigenschaften, die von der Blockchain-Technologie bereitgestellt werden, zum Beispiel:

- ▶ Transparenz und Genauigkeit der Daten
- ▶ Tokens und Smart Contracts können nicht modifiziert oder manipuliert werden, nachdem sie ausgestellt wurden
- ▶ Weniger Störungen, Duplikationen und Ineffektivität durch menschliche Interventionen
- ▶ Transaktionen sind mit einer extrem verkürzten Zeit und einem geringeren Preis verbunden

## 2.5 Handelsplattform für Kryptowährungen

Eine Handelsplattform für Kryptowährungen ist eine digitale Handelsplattform, die auf der Basis der Blockchain operiert und schnelles und günstiges Traden von digitalen Wirtschaftsgütern bereitstellt. Das Ziel der Plattform von Fydary ist die Best Practices und Eigenschaften von derzeitigen Exchanges zu übernehmen. Zusätzlich werden neue Features hinzugefügt, die vorteilig und ansprechend für Nutzer sind, die bisweilen nicht für die aktuellen Exchanges entwickelt wurden.

## 2.6 Lösungen

Die vorrangige Lösung von Fydary ist, dass unsere Plattform alle Informationen über die gesetzlichen Vorgaben und Steuervorschriften bezüglich von Transaktionen in jedem Land individuell zur Verfügung stellt. Kunden und Partner können somit die Funktionsfähigkeit, Profitabilität und das Risikolevel ihres Investments besser verstehen, um die Gebühren bezüglich der Dienstleistungen, sowohl als auch die gesetzlichen und steuerlichen Vorschriften in Relation zum Investment besser einschätzen zu können.

Konkreter und gesetzlich abgesicherter Schutz für ein Investment sind notwendig, um die Sicherheit für länderüberschreitende Investments zu gewährleisten. In Streitfällen werden vertragliche und gesetzliche Vorgaben anders geregelt, vor allem in Bezug auf den Standort des Investments. Kein Teilnehmer an der Plattform sollte eine dominante Position erlangen, die er oder sie für zu Unrecht vorteilsverschaffende Investments missbrauchen könnte.

Die zweite Lösung ist, dass ein Verwalter oder Fiduziar als eigentlicher Besitzer eines Assets handeln könnte. Ein Gesellschaftsvertrag definiert die Rolle des Fiduziars und gleiche Aufgaben und Rollen zwischen den Kunden, damit ein Konsensus entstehen kann.

Insofern andere Aktivitäten für eine Transaktion notwendig sind, können Partner und Kunden einen Serviceprovider oder Manager des Vertrauens involvieren. Zum Schluss einer Transaktion werden die finanziell eingesetzten Mittel und Assets, anteilig nach dem vorher definierten Vertrag, verteilt. Eine kompetente Two-Level-Arbitrage ist im Gesellschaftsvertrag definiert worden, um potentiell auftretende Streitigkeiten zwischen zwei Nutzern der Plattform zu verhindern.

Diversifikation und die Möglichkeit das Investment zu verkaufen, ist wichtig für die Sicherheit und Profitabilität des Geldanlegers. Um die finanziellen Mittel in mehreren Weisen anlegen zu können, müssen einfache Transaktionen zwischen aufgelisteten Assets und die Möglichkeit diese partiell oder vollständig kaufen oder verkaufen zu können, gewährleistet werden.

Die tertiäre Lösung ist die Tokenisierung der Investments. Eine eindeutige und limitierte Anzahl von Tokens mit dem eigenen Namen, die mit spezifischen Merkmalen verbunden sind, werden für Investitionen ausgegeben. Im Gegenzug kann jeder Geldanleger Tokens transferieren, verkaufen oder mit anderen Investoren umtauschen. Bei dem Verkauf von Tokens, veräußert der Investor auch seinen Anteil am Investment.

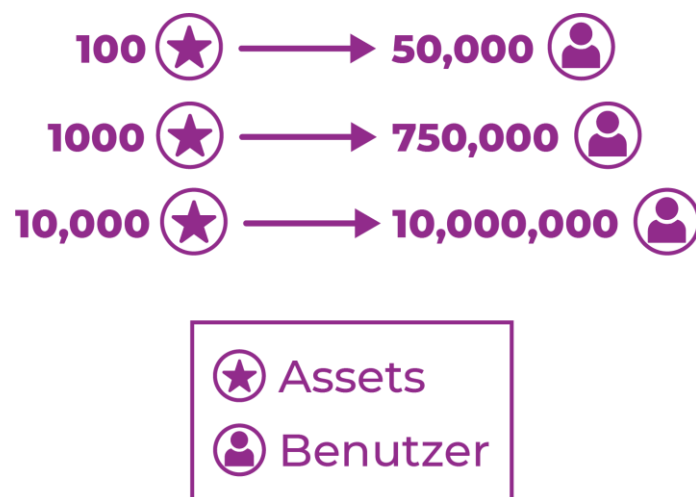


Ein Geldanleger, der Tokens besitzt, hat das Recht Entscheidungen über das Projekt zu treffen. Diese Entscheidungen stehen proportional in Gewichtung zum Anteil des Assets, das er oder sie besitzt. Ein Investor, der nicht Tokens besitzen möchte, kann sie abziehen und das Investment auf einer klassischen und vertraglich festgelegten Art und Weise managen.

## 2.7 Erwartungen

### 2.7.1 Antizipierte Nachfrage

Die Nachfrage wird auf die Anlageklassen abgestimmt, die verfügbar für Investitionen sind. Zum Beispiel: Weniger Partner und Investmentoptionen würden höchstwahrscheinlich im Falle einer geringeren Nachfrage der Nutzer enden. Unsere KPIs für unsere eingebundenen Partner sowie unseren hinzugefügten Nutzern sind die folgenden:



Potenzielle Nutzer können sich in den Kategorien Trader von Kryptowährungen, traditionelle Trader, neue Investoren und Unternehmen befinden. Anfängliche Zielgruppen werden erwartungsgemäß Trader von Kryptowährungen und traditionelle Trader sein, gefolgt von den anderen, sobald die Popularität ansteigt. Neue Geldanleger werden hinzukommen, sobald der Aspekt der Gamification integriert wird. Unternehmen werden folgen, wenn das

Handelsvolumen sich einpendelt, eine Vielfalt von Anlageklassen gelistet und OTC Optionen verfügbar werden.

## 2.7.2 Preisstrategie

Benutzer werden nichts bezahlen, um an der Plattform handeln zu können und Partner werden zunächst kein Geld für das Auflisten ihrer Assets auf der Plattform ausgeben. Allerdings müssen Partner, nach der Beendigung unseres gestarteten Partnerprogramms, eventuell eine Gebühr für die Auflistung bezahlen, welche allerdings an die Tokenbesitzer ausgezahlt wird. Bei manchen Anlageklassen wird auf die Gebühr verzichtet, währenddessen andere möglicherweise mehr bezahlen müssen, basierend auf der Branche und auf der Summe, welche für die Finanzierung benötigt wird. Es wird eine festgelegte Transaktionsgebühr von 0,1% auf alle Kauf- und Verkaufsaufträge geben, die abgewickelt werden. Hierzu besteht die Möglichkeit, die Gebühr zu verringern, basierend auf dem zukünftigen Wachstum des Volumens oder durch spezifische Anforderungen an der Beteiligung auf den Fydary Token.

## 2.7.3 Der Nutzen für Kunden

Benutzer werden nun Zugriff auf Investments und Märkte haben, die vorher nur verfügbar für die Reichsten der Gesellschaft waren. Die Möglichkeiten der Kunden, um Einkommen aus diesen Quellen zu generieren, wird Investments einen Wertzuwachs beifügen und als anti-inflationäres Tool agieren, das traditionelle Banken bis jetzt noch nicht für deren Kunden anbieten konnten. Es besteht die Möglichkeit, dass Fydary als Substitution von Banken genutzt werden kann, sobald Investments die Liquidität von illiquiden Märkten erhöht und somit Nutzer bewilligt, solide Restzahlungen zu tätigen und jederzeit ihr eingesetztes Vermögen entnehmen zu können. Zum Beispiel hat das Geldanlegen in eine Immobilie in der Vergangenheit Menschen dazu befähigt, Mieterträge zu erzielen und möglichenfalls die Immobilie zu einem höheren Wert zu verkaufen, was aus ihr ein ausgezeichnetes Mittel zum Sparen gemacht hat. Jedoch ist es bis jetzt, durch die Illiquidität von Immobilien, Menschen verwehrt worden, partielle Anteile ihres Vermögensgegenstands in Fiat-Währungen umzutauschen. Durch die Erschaffung eines handelbaren Marktes für solche Wirtschaftsgüter, können Geldanleger ihre Eigentümerschaft

auflösen, sobald ein Käufer gefunden wurde. Dies gleicht Sparanlagen, die zu jedem Zeitpunkt abgehoben werden können.

#### 2.7.4 Wachstumspotenzial

Das Wachstum der Plattform wird sehr von den Geldmitteln abhängen, die wir durch den IEO (Initial Exchange Offering) und private Anschubfinanzierungen einnehmen. Durch höhere eigenommene Geldbeträge kann unser Team mehrere Mitarbeiter einstellen und mehr finanzielle Mittel für die Bemühungen unserer Marketingabteilung bereitstellen. Das primäre Ziel unseres IEOs und des privaten Verkaufs ist es Kapital zu generieren, welches hauptsächlich in die Einstellung von neuen Mitarbeitern und in ein anfänglich tragbares Produkt fließen wird. Außerdem werden wir uns auf den Zugewinn von Zuschauern auf unseren sozialen Netzwerken konzentrieren, um eine größtmögliche Wirkung auf die Veröffentlichung unserer Plattform zu erzielen. Zurzeit liegt der Fokus auf unserer ersten Gewinnung von neuen Kunden in Europa, Südkorea und Japan. Die Expansion wird in den restlichen Teilen Asiens folgen. Die USA und andere Regionen sind als letzte Standorte geplant. Das Wachstumspotenzial ist unermesslich, denn die Plattform von Fydary ist ansprechend für Interessenten von Kryptowährungen, traditionellen Investoren, Unternehmen und Nutzer, die Fydary als anti-inflationäres Tool benutzen wollen.

#### 2.7.5 Handelsplattform

Unsere Marktforschung konzentriert sich auf der Performance von Kryptowährungen-Handelsplattformen, obwohl unsere Plattform von Fydary als Exchange von reellen Wirtschaftsgütern funktionieren wird. Die Exchanges, die von uns überprüft wurden, basieren auf dem Handelsvolumen von CoinMarketCap zu dem Zeitpunkt 19.10.2019. Unseren Erwartungen nach, werden wir uns mit den am schlechtesten performten Handelsplattformen mindestens gleichstellen oder sogar übertreffen. Denn viele von ihnen haben wenige Handelspaare von unterschiedlichen Kryptowährungen, sind empfindlich für Hacks, stellen eine schwache Technologie dar und haben ein hohes Level von Bot-Trading.

Wir beziehen uns auf das Worst-Case Szenario, wenn es um unser erwartetes Handelsvolumen geht. Es wird von uns ausgegangen, dass sich das Volumen in den nächsten 6-12 Monaten

erhöhen wird, sobald sich zudem auch der gesamte Markt von Kryptowährungen erholen wird. Ohne dem Miteinbezug unseres zusätzlich beigetragenen Nutzens, welchen andere Exchanges nicht bieten können, würde eine geringe Performance immer noch zu unserem Ziel von dem vorgeplanten monatlichen Handelsvolumen führen.

## 2.7.6 Marktziele

Unser Ziel ist es, in 18 Monaten profitabel zu werden, nachdem der IEO durchgeführt wurde. Um dies zu vervollständigen, gibt es eine Vielzahl von Szenarien, welche uns erlauben, den Break-Even-Point zu erreichen. Unser Break-Even-Point für monatliche Ausgaben (inbegriffen sind die Ausgaben für das gesamte Team und unser Marketing Budget) liegt bei \$ 552.333 USD. Um dies realisieren zu können, muss einer der folgenden Benchmarks getroffen werden. Einer der Benchmarks kann durch die Kombination aus multiplen Einkommensquellen erzielt werden:

- ▶ Transaktionen: \$ 552.333.000 USD monatliches Volumen inklusive Transaktionsgebühr von 0,1%
- ▶ Investitionen von Unternehmen: \$ 66.279.960 USD investiert mit einer 10% jährlichen Rendite auf Investments mit Plattformpartnern

Um all diese Ziele zu erreichen, werden die folgenden KPIs (key performance indicators) genutzt:

Transaktionen in Höhe von \$ 552.000.000 USD monatlichen Volumen mit 33.717 Nutzern mit einem täglichen Handelsvolumen von \$ 546,04 USD (modelliert nach Binance).

Nach unseren Erwartungen werden wir uns größtenteils auf Transaktionsgebühren als unsere Haupteinkommensquelle stützen. Währenddessen werden Zahlungen für das Auflisten von Assets an unsere Nutzer verteilt. Als zweite Einkommensquelle werden Investments von Unternehmen vorgeplant. Um 33.717 Nutzer in unsere Plattform zu integrieren, werden wir mehrere Trichterfunktionen ausbauen, die organische Bemühungen, Influencer, Referral Programme und PR Kampagnen beinhalten, um unser Ziel zu erreichen. Unsere Vorplanungen

und Budgeteinplanungen basieren auf dem Worst-Case Szenario für Kosten, Click-Through-Rate und Conversion-Raten.

## 2.8 Anwendungsfall

Es gibt ein rapides Wachstum im Bereich von neuen Investmentoptionen, ausgelöst durch globale Innovationen, die ansprechend für Investoren aller Größenordnungen sind. Jedoch können solche Innovationen nicht gefördert werden. Der Grund hierfür ist die Unfähigkeit von Investoren und Asset-Managern sich miteinander zu verbinden. Zusätzlich benötigen die meisten Projekte dieser Art hohe Kapitalspritzen, welche nur von großen Finanzinstituten bereitgestellt werden können. Dadurch haben die meisten Geldanleger nicht die Option, sich in neue Märkte zu etablieren.

Die Fydary-Plattform bewilligt allen Kunden im Geldanlegen in ein Projekt zu partizipieren, egal welchen finanziellen Background sie haben. Der Grund hierfür liegt in der Umfänglichkeit von möglichen Projektfinanzierungen auf der Mikro- und Makroebene.

Ein Anwendungsfall könnte bspw. die partielle Eigentümerschaft an einer neuentstehenden Agritech-Farm sein. Da die Pflanzen in einer kontrollierten Umwelt wachsen, sind sie auf natürlicher Weise Bio-Produkte. Sie können das ganze Jahr über gepflanzt werden, trotz jeglicher Wetterbedingungen. Solche Pflanzen wirken sich positiv auf einen geringen CO<sub>2</sub>-Ausstoß aus, da die Transportwege kürzer sind. Sie haben einen höheren Reifegrad, da jede Farm auf wenige Kilometer Entfernung von den Läden operieren kann. Die Farmen sind semi-automatisch, was sich auf eine einfache Kontrolle und Integration in andere Plattformen auswirkt.

Der dritte Anwendungsfall kann für bereits bestehende Vermögensgegenstände gelten, welche tokenisiert und partiell besitzt werden. Anstatt auf der traditionellen Art mit Gold, Währungen Anleihen und Aktien zu handeln, werden diese tokenisiert. Dies würde den Tradingprozess deutlich vereinfachen, da die Transaktionskosten und Brokerage-Gebühren reduziert wären.

Nutzer haben die Fähigkeit, gebündelte Immobilien-Token zu erstellen, um ihre Geldanlagen noch weiter zu diversifizieren und eine, von den Kunden ausgehende, Selbstüberwachung einzurichten. Zum Beispiel: Eine Gruppe von Benutzern der Plattform kann ihre eigene Forschung tätigen und einen Vorschlag an die Community geben, um einen gebündelten Token zu erstellen. In diesem Token ist eine beliebige Zahl von Immobilien enthalten, um Mieteinkünfte und andere Arten von Erträgen zu erwirtschaften. In diesem Sinne, kann eine

völlig neue Klasse von handelbaren Vermögensgegenständen entstehen, in der nicht nur ein Asset der „realen Welt“ von einem illiquiden Zustand liquide wird, sondern auch ein neues spezifisches Bündel von Wirtschaftsgütern mit einem spezifischen Nutzen entsteht.

Das größte Problem, dass von der Tokenisierung gelöst wird, liegt im folgenden Fakt: die oben genannten Fonds sind normalerweise extrem illiquide und es beansprucht Jahre, manchmal sogar Dekaden, bis die Investoren ihr Geld zurückbekommen.

## 2.9 Das Erzeugen von neuen Gemeinschaften

### 2.9.1 Örtliche Gemeinschaften

Die Fydary-Plattform wird die Gründung von neuen Gemeinschaften von Investoren mit ähnlichen Ansichten, Wünschen, Leidenschaften und Investmentstrategien aufbauen. Kommunikation zwischen Geldanlegern, die Tokens von relevanten Projekten besitzen, wird in verschiedenen Investmentprojekten freigeschaltet. Dies ist unbestritten ein neues Feature, welches von traditionellen Investmentinstitutionen nicht angeboten wird.

Die Plattform ermöglicht Geldanlegern, die an spezifischen Investments interessiert sind, bspw. in Sportanlagen und kommunale Gebäude, andere Investoren mit derselben Ansicht zu finden und gemeinsam Ideen auszutauschen und zu forschen.

Einrichtungen, die eine gewisse Form von Teilnahme der Community gewähren, wie bspw. verschiedene Sportplätze oder öffentliche Treffpunkte, werden in jeder Gemeinde benötigt. Jedoch können der Bau und das Management von spezifischen kommunalen Projekten oft beweisen, dass es wenig finanzielle Anreize für Investoren gibt. Dementsprechend werden solchen Projekten keine Geldmittel zur Verfügung gestellt und als Resultat nicht vervollständigt. Fydary kann Community-Leadern und ortsansässigen Enthusiasten die Option anbieten, Projekte mitzufinanzieren, die sie gerne in ihren Gemeinden hätten.

### 2.9.2 Online Community

Die Online Community hat mehrere Optionen zu wachsen, sobald das gemeinsame Interesse in derzeitige Anlagegegenstände, zukünftige Assets und der Errichtung von kollektiven Fonds steigt. Jeder Vermögensgegenstand beinhaltet mehrere Faktoren, bspw. der Preis, Dividenden, verschiedene andere externale Faktoren, neue potenzielle Steuerungsmechanismen, über die in der Community gesprochen werden kann. Deswegen werden die Kunden höchstwahrscheinlich neue soziale Gemeinschaften gründen wollen, um sich mit den anderen auf dem neusten Stand halten zu können, bspw. durch das Teilen von verantwortungsvollen und nachprüfbaren Informationen. Damit die Fydary-Community innerhalb der Plattform wachsen kann, werden wir ein Social-View-Tool in die Plattform einbauen. Dies stellt Nutzern die Option zur Verfügung, mit Hilfe von relevanten Medienträger, über unterschiedliche Anlageklassen zu kommunizieren. Diese sind bspw. ein Twitter ähnlicher Feed für Kommentare der Nutzer, Videos bezüglich des spezifischen oder eines ähnlichen Assets und ein Chatbox für die Kommunikation. Wir sind uns bewusst, dass eine Chatbox Provokateuren freien Lauf verschaffen kann, jedoch werden wir eine Anforderung für die Teilnahme hinzufügen. Um in der Chatbox einen Kommentar verfassen zu können, muss der Nutzer einen bestimmten Betrag eines gelisteten Wirtschaftsguts besitzen.

## 2.10 Gamification

Wenn Kunden zum ersten Mal die Plattform aufrufen, wird ihnen einführend die Option gegeben, sich dem Handelssimulator nutzen zu machen, um ihren Anmeldebonus zu maximieren. Nutzer können Investitionen mit realen vorhandenen Assets auf der Plattform simulieren. Die Simulation kann über eine mehrjährige Periode stattfinden, damit das Potential eines Vermögensgegenstandes herausgefunden werden kann. Bessere Performances werden in einem höheren Anmeldebonus resultieren. Dies führt dazu, dass Nutzer sich an die Plattform gewöhnen und sich zugleich von Beginn an engagieren.

Nutzer können Badges freischalten, basierend auf den verschiedenen Anlageklassen, in denen sie ihr Geld angelegt haben. Es wird dem Nutzer somit die Option gegeben, sich mit Freunden und Familienmitgliedern zu messen, mit dem Ziel ein hochdiversifiziertes Portfolio zu besitzen. Zusätzlich wird diese Option Kunden davor schützen, indem sie in ein starkes und diversifiziertes Portfolio investieren.

Portfolio-Size-Trackers werden in Echtzeit vorhanden sein, damit Nutzer der Plattform das Wachstum ihrer Investments beobachten können. Trader werden auch eine Portfolio-Balance-

Bar haben, um sicherzustellen, dass sie eine ausreichende Diversifikation zwischen gering-, mittel-, und hochriskanten Investments haben.

Sobald unsere Plattform voll funktionsfähig ist, werden wir ein Asset-Game implementieren, das an die aktuellen Investments geknüpft sein wird. Nutzer werden digitale Wirtschaftsgüter besitzen, die in Abhängigkeit der Größe und der Zeit eines spezifischen Investments freigeschaltet werden. Zudem können sie diese Assets verwenden, um größere und bessere digitale Assets zu erschaffen. Zum Beispiel: Falls jemand sein Haus bauen möchte, wird er \$ 500 USD benötigen, um in einen Hedge-Fond für mindestens einen Monat einzuzahlen, \$ 1.000 USD in einen Wohnimmobilienbereich für drei Monate und \$ 500 USD in eine Energieproduktionsanlage für einen Monat. Im Nachgang kann er oder sie sich dazu entscheiden, eine digitale Farm zu bauen, indem \$ 1.000 USD in Ackerland für zwei Monate und \$ 500 USD in die Landwirtschaft für mindestens einen Monat investiert werden.

Der Hauptgrund für das Hinzufügen eines Gamification-Elements ist, dass Nutzer sich ständig mit ihrem angelegten Geld befassen. Es werden zusätzlich Entertainment-Optionen bereitgestellt. Der Grund hierfür ist, dass Kunden sich hauptsächlich weiterbilden können und somit das Risiko für Investments minimiert wird und zugleich der Profit auf einem stabilen und sicheren Wege sich maximieren kann.



### 3. Marktanalyse

Unsere Absatzmärkte beinhalten die folgenden zwei Hauptzielgruppen: Partner und Investoren. Partner nehmen die Rolle der Anbieter von unterschiedlichen Anlageklassen ein, entweder durch ihre derzeitigen Unternehmen oder durch das Projektmanagement. Die ersten beiden Zielanlagen für Fydary werden Immobilien und Hedge-Fonds sein.

Immobilien werden in mehreren Subkategorien eingegrenzt, um vielzählige Optionen für Anbieter und zugleich Geldanläger bereitzustellen. Gewerbeimmobilien, Wohngemeinden, Besitz von Ländereien, Parkanlagen und Ferienimmobilien werden verfügbar sein. Die angestrebten Partner werden Immobilienverwaltungsgesellschaften, neue Bauentwickler oder Unternehmen, die Urlaubsanlagen anbieten, sein. Diese Unternehmen sollten sich, damit die Regularien eingehalten werden, anfänglich in der EU befinden. Die Expansion in neue Gebiete kann fortschreiten, sobald Anwälte für neue Regionen zum Team hinzugefügt werden können. Immobilien werden als ideale und primäre Anlageklasse für unsere Plattform angesehen, da sie seit langer Zeit als eine sichere und längerfristige Geldanlage in fast jedem Gebiet und unter den meisten Finanzklimas gilt.

Der zweite bestrebte Absatzmarkt wird der Hedge-Fond Markt sein. Die Fydary-Plattform wird kleineren Investoren die Option bereitstellen, in Hedge-Fonds ihr Geld anzulegen. Dies ist normalerweise nicht möglich, jedoch wird es durch eine nahezu nahtlose Verwaltung der finanziellen Mittel für alle Investoren auf der Plattform möglich gemacht. Die abgezielten Hedge-Fonds werden sich anfänglich in Europa, zwecks der Einhaltung der Regularien, befinden. Es wird eine eventuelle Expansion in den USA, Asien und Australien geben.

Nach den Daten des Beraters Savills<sup>5</sup> für den Markt von internationalen Immobilien, repräsentieren Immobilien 58% aller Anlagegegenstände auf globaler Ebene im Jahr 2016. Dies entspricht einer Summe von ca. \$ 220 Billionen.

---

<sup>5</sup> <https://pdf.euro.savills.co.uk/global-research/around-the-world-in-dollars-and-cents-2016.pdf>

**FIG. 1 Global asset universe**

Asset*	Investierbar (Billionen)	Nicht investierbar (Billionen)	Gesamt (Billionen)
<b>GESAMTE IMMOBILIEN</b>	\$81	\$136	\$217
WOHNSITZ	\$54	\$108	\$162
HOHE QUALITÄT, GLOBAL, GEWERBE	\$19	\$10	\$29
AGRARFLÄCHE	\$8	\$18	\$26
<b>ANDERE INVESTITIONEN</b>	-	-	\$155
DIVIDENDENPAPIERE	\$55	-	\$55
BESONDERS VERBRIEFTE VERBINDLICHKEITEN	\$94	-	\$94
GESAMTES ABGEBAUTES GOLD	-	-	\$6
<b>GLOBALES GESAMTES ASSET-UNIVERSUM</b>	-	-	\$372

\*(Werte in Trillionen \$ US-Dollar -gerundet) Quelle: Savills Research, Bank for International Settlements, Dow Jones Total Stock Market Index, Oxford Economics

### 3.1 Kryptowährungen-Handelsplattformen

Wie es aus dem Hiveex Report aus dem Jahr 2018<sup>6</sup> zu entnehmen ist, werden Kryptowährungen im Wert von mehreren Milliarden US-Dollar jeden Tag auf Kryptowährung-Handelsplattformen gekauft und verkauft. Die Anzahl solcher Exchanges steigt jedes Jahr exponentiell an. Im Jahr 2015 existierten 70 dieser Handelsplattformen, um die 190 Exchanges im Jahr 2018 und mehr als 240 von ihnen zu dem Zeitpunkt an dem das Whitepaper geschrieben wurde. Im Diar Report<sup>7</sup>, können wir feststellen, dass digitale Exchanges extrem profitabel sind, trotz veränderbaren Marktsituationen.

Von dem Webportal CoinMarketCap<sup>8</sup> liegt der Befund vor (die Daten wurden im September 2019 akquiriert), dass das wöchentliche Volumen der Top 100 Handelsplattformen höher als \$ 2.2 Milliarden ist, währenddessen das monatlich durchschnittliche Volumen bei \$ 13.2

<sup>6</sup> <https://www.hiveex.com/hiveex-cryptocurrency-report>

<sup>7</sup> <https://diar.co/volume-3-issue-1/>

<sup>8</sup> <https://coinmarketcap.com/rankings/exchanges>

Milliarden US-Dollar liegt. Binance, einer der meist zelebrierten Handelsplattformen der letzten Jahre, generiert ein täglich durchschnittliches Volumen in Höhe von einer knappen Milliarde US-Dollar pro Tag. In Kombination mit der Kommission in Höhe von 0.1% entspricht der tägliche Umsatz etwa \$ 1.000.000 USD pro Tag.

Gesamtes Monatliches Marktvolumen (US-Dollar)	\$ 838,380,741,785.27
Top 10 Monatliches Volumen (USD)	\$ 215.907,083,766.30
Top 50 Monatliches Volumen (USD)	\$ 776,968,644,115.30
Top 100 Monatliches Volumen (USD)	\$ 777,911,319,776.47
Top 10 Durchschnittliches Monatliches Volumen (USD)	\$ 21,590,708,376.63
Top 50 Durchschnittliches Monatliches Volumen (USD)	\$ 15,539,372,882.31
Top 100 Durchschnittliches Monatliches Volumen (USD)	\$ 8,383,807,417.85
51-100 Durchschnittliches Monatliches Volumen (USD)	\$ 1,228,241,953.40
75-100 Durchschnittliches Monatliches Volumen (USD)	\$ 379,121,909.01

## 3.2 Wettbewerbsanalyse - Tokenisierungsprojekte

Die Diskussion über eine Tokenisierung von handgreifbaren Vermögensgegenständen begann sich im Jahr 2017 im Mainstream zu etablieren und wurde ein populäres Buzzword in einer kurzen Zeit. Die Aufnahme dieser Idee der Tokenisierung löste einen enormen Hype aus, denn es ist eines der besten Beispiele von potenzieller Massenadaption der Blockchain-Technologie in das derzeitige Finanz- und Industriesystem.

Eine Großzahl von Unternehmen, welche in diesem Bereich tätig sind, wurden substantiell durch ICOs (Initial Coin Offerings) finanziert.

Name des Unternehmens	Gründungsjahr	Größe des Teams	Marktkapitalisierung
Blocksquare	2017	35	\$120,000
Brickblock	2017	13	\$2,000,000
Udap	2019	27	\$70,000,000
Tokenize It	2018	4	?
Tokeny	2018	22	?

## **Blocksquare**

Der Grundgedanke des Projekts ist eine partielle Eigentümerschaft auf Gewerbeimmobilien anzubieten und Dividenden von dem Besitz der Tokens zu bekommen.

Vorteile:

Pilotprojekte für den Erwerb und für das Leasing von Parkanlagen wurden ausgeführt, es gab ein gut verfasstes Whitepaper und ein großes Team.

Nachteile:

Das Projekt konzentriert sich nur auf Gewerbeimmobilien, ohne den Miteinbezug von aggressiven Partnerschaftsprogrammen. Der Token ist nur in einer Exchange enthalten und hat nur ein minimal tägliches Handelsvolumen. Die Ziele werden nicht eingehalten. Es gibt einen altmodischen Strategieplan und einen generellen Informationsmangel für die Tokenbesitzer bezüglich des Status des Unternehmens und zukünftige Zielsetzungen.

## **Brickblock**

Die grundlegende Idee ist, partielle Eigentümerschaft von Immobilien anzubieten.

Vorteile:

Sie haben mehrere Partnerschaftsprogramme abgeschlossen und erfolgreich eine Tokenisierung einer Immobilie in Deutschland im Wert von EUR 2 Millionen durchgeführt.

Nachteile:

Unbefriedigendes Portal und Team, welches größtenteils nur aus Beratern aufgebaut ist. Außerdem sind sie äußerst inaktiv in den sozialen Netzwerken.

## **UDAP**

Die wesentliche Idee ist, eine dezentralisierte Plattform aufzubauen, in der Vermögensgegenstände tokenisiert werden.

Vorteile:

Sie haben mehr als 30 Geschäftspartner, ein großes Team und ihr Token wird auf der dezentralisierten Plattform Binance gehandelt.

Nachteile:

Der Fokus konzentriert sich nur auf die Erforschung der Technologie ohne die Erstellung eines guten Businessplans für die notwendige Umsetzung. Außerdem ist die Corporate Identität ungenügend. Es fehlen zudem LinkedIn Profile des Teams.

### **Tokenize It**

Die grundsätzliche Idee ist eine zentralisierte Plattform, die tokenisierte Aktien ausgibt (Securities).

Vorteile:

Sie haben eine Banklizenz, um in Costa Rica zu agieren.

Nachteile:

Das Team besteht nur aus vier Personen. Außerdem haben sie sich nur auf Costa Rica spezialisiert und handeln nur mit verifizierten Investoren.

### **Tokeny**

Die zentrale Idee ist der Aufbau einer White-Label-Tokenisierung Plattform, um eine Tokenisierung von Aktien (Securities) zu bewerkstelligen.

Vorteile:

Die Plattform verfügt über ein großes Team und ist äußerst präsent auf den sozialen Netzwerken.

Nachteile:

Es fehlen Daten bezüglich des Projekts. Außerdem gibt einen alleinigen Fokus auf dem Aufbau der Technologie des White-Label-Services und einen Mangel von umgesetzten Projekten.

### 3.3 Wettbewerbsanalyse – Kryptowährung- und traditionelle Handelsplattformen

Wettbewerber	Gründungsjahr	Größe	Monatliche Downloads der Besucher (September 2019)	Nutzen für die Kunden	Stärken	Schwächen
Robinhood	2013	251-500	602,592 (d/l)	Handel von einer Vielzahl von Assets	Keine Servicegebühren	geografische Eingrenzung; nur in manchen US- Bundesstaaten verfügbar
eToro	2007	501-1000	240,860 (d/l)	Soziale Trading- Plattform	intelligenteres Trading	Mangelhafte Werbebe- mühungen und langsames Wachstum
Binance	2017	251-500	20,532,623 (Besucher)	Vielzahl auswählbarer Altcoins	Gute geografische Lage; Verfügbarkeit und Trading- Pairs	Nur Handel in Kryptowä- hrungen möglich
OKEx	2017	251-500	1,468,704 (Besucher)	Vielzahl an Trading- Pairs; hohes Sicherheitslevel	Hohes Handelsvolumen	Nur Handel von Kryptos und Krypto- Futures
Coinbase	2012	251-500	165,983 (d/l)	Eingliederung von Fiat in Kryptowährungen	Fiat Eingliederung; Top Präferenz für Fiat in Kryptowährung	Geringe Anzahl an Trading- Pairs; keine/wenige Tradeoptionen; hohe Gebühren
LAToken	2017	11-50	563,869 (Besucher)	Angebot von Kryptowährungen und IEOs	Vielzahl v on Trading- Pairs	Übersimplifi- zierte Trading plattform; viele schwache Altcoins

Wettbewerber	Gründungsjahr	Größe	Monatliche Downloads der Besucher (September 2019)	Nutzen für die Kunden	Stärken	Schwächen
KuCoin	2013	51-100	2,332,265 (Besucher)	Trading von Kryptowährungen	Starke Präsenz im asiatischen Markt	Konzentration nur auf das Traden von Kryptowährungen
Huobi	2013	1001-5000	1,808,274 (Besucher)	Trading von Kryptowährungen	Große Unterstützung durch VC (Venture Capital); Sitz in China	Nur Handel von Kryptowährungen, kein US-Markt
Gemini	2015	101-250	525,162 (Besucher)	Trading von Kryptowährungen und OTC-Handel	hohes Level der Regeltreue	Extrem eingeschränkte geografische Ausweitung



## 4. Gesetzliche Vorschriften

### 4.1 Asset Tokens

Bisherige Versuche der Tokenisierung basierten auf den gesetzlichen Strukturen der zugrundeliegenden Basiswerten, was sich von unserem Vorgehen unterscheidet. Der Term Basiswert wird für das Handeln von Wertpapieren oder Forderungen verwendet, sobald eine Sicherheit in Form des beweglichen oder unbeweglichen Vermögensgegenstandes als Versicherung für eine Anzahlung angeboten wird. Der Term bezieht sich sowohl auf digitale Tokens, solange diese mit Anzahlungen als Sicherheiten in Form des Vermögensgegenstands unterstützt sind. Diese werden oft als Security-Tokens bezeichnet.

Security-Tokens gelten als eine Zusage, dass der Investor (Besitzer der Tokens) Rückzahlungen von den Kapitalerträgen erhalten wird, die von den Vermögensgegenständen ausgehend generiert werden und im Falle des Verkaufs und Austausches von Eigentum ausgezahlt werden. Kapitalgedeckte Vermögensgegenstände bilden somit die Versicherung für die Zahlung des Wertpapiers.

Demzufolge werden die zugrundeliegenden Vermögensgegenstände, welche die Wertpapiere repräsentieren, im rechtlichen Sinne nicht in Besitz des Eigentümers des Wertpapiers oder des Tokens, sondern im Besitz einer dritten Partei sein. Besitzer dieser Garantie können finanzielle Institutionen, Banken, Investmentfonds oder Webportale sein. Besitzer des Security Tokens handeln nur mit der Zusage, Anspruch auf die Rückzahlungen zu haben, die durch Kapitalerträge des Vermögensgegenstands erzielt werden. Sie besitzen formell nicht den zugrundeliegenden Basiswert, jedoch besitzen sie den Anspruch an den Besitzer des zugrundeliegenden Basiswerts, falls es Profit generiert oder verkauft wird.

Die Einführung der Blockchain-Technologie hat zur Entwicklung von Technologien beigetragen, die zu einer Dematerialisierung und Dezentralisierung von Dienstleistungen geführt haben. Ein Manager wird nicht mehr benötigt, sondern das Verwenden von Codes, um Lösungen zu finden, die bisher unmöglich realisierbar waren.

Die Idee der Fydary Plattform ist, dass Tokens eine juristische und ökonomische Bescheinigung der Eigentümerschaft von Vermögensgegenständen repräsentieren werden. Dementsprechend unterscheidet sich die Methode der Tokenisierung von Vermögensgegenständen substantiell von derzeitig angewendeten Lösungen.

Die Rechtsform, die wir für unsere Plattform erstellt haben, führt den neu geprägten Term Asset Token ein. Asset Tokens konstituieren den Beweis der Eigentümerschaft eines

Vermögensgegenstands. Im Gegensatz zu Security Tokens, sind die Besitzer der Asset Tokens die eigentlichen Besitzer des Vermögensgegenstands, für welches der Token ausgegeben wurde. Sie sind nicht nur geeignet, um Rückzahlungen des Vermögensgegenstands auszuschütten, sondern sie managen die Vermögensgegenstände zeitgleich. Bei dem Verkauf von Tokens, wird auch die partielle Eigentümerschaft eines Vermögensgegenstands mitverkauft.

## 4.2 Asset Fonds

Die Form von Investments ist wichtig für die Sicherheit von grenzüberschreitenden Investitionen, um finanzielle Autonomie zu ermöglichen und rechtlichen Schutz des Vermögensgegenstands zu sichern. Um diese Kriterien zu erfüllen, organisieren wir tokenisierte Vermögensgegenstände in Asset Fonds.

Asset Fonds repräsentieren eine ökonomische und rechtliche Einheit aller tokenisierten Vermögensgegenstände. Eine Einheit ist der selbstständige Rechtsträger, der gesetzliche Unabhängigkeit und die Abteilung und Sicherheit des Fonds anbietet. Nichtvorhersehbare Ereignisse in einem tokenisierten Fonds haben daher keinen Einfluss auf irgendeinen anderen Fonds.

Asset Fonds sind durch einen Vertrag geformt, der den Fonds einrichtet. Dies ist eine Vereinbarung über die Regeln seines Vorgehens. Der Vertrag über die Regeln des Fonds, repräsentiert ein verhandeltes Abkommen, in dem die Eigentümer eines tokenisierten Vermögensgegenstands ihre gegenseitigen Verhältnisse und die Vorgehensweise ihren Managements bestimmen. In diesem Vertrag definieren die Eigentümer von Asset Tokens, aus welchen Vermögensgegenständen ein Fonds besteht, wie dieser gemanagt wird, wie der Profit oder andere finanzielle Vermögensgegenstände zwischen den Eigentümer aufgeteilt werden, die Konditionen für die Auflösung des Fonds und der Verkauf der Vermögensgegenstände und die Entwicklungsstrategie und dergleichen. Der Vertrag enthält auch die Kosten für die Geschäftsführung des Fonds und andere Verhältnisse. Dieser Vertrag sollten nicht mit den s.g. *smart contracts* verwechselt werden.

Jeder Asset Fonds muss gemanagt werden. Die Methode des Managements wird von den Besitzern eines Asset Fonds definiert, d.h. von den Besitzern der Asset Tokens. Somit werden die Managementmethoden bei der Einrichtung eines Fonds festgelegt und wenn nötig, später an ökonomische und logistische Anforderungen angepasst. Kapitalerträge des Vermögensgegenstands und die Regeln der Vorgehensweise eines individuellen Fonds stehen nicht in Korrelation mit anderen Asset Fonds.

Jeder Asset Fonds wurde als eigenständiges Rechtssubjekt in Form einer Unternehmensgesellschaft konzipiert und als solche in dem Unternehmensregister ihres Ursprungslandes registriert. In der Regel handelt es sich um eine Form der Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Mit der Gründung der Gesellschaft wird das Investment rechtlich und finanziell getrennt von anderen Investments auf dem Portal aufgelistet und erhält rechtliche und ökonomische Eigenständigkeit.

Die Besitzer der Asset Fonds-Tokens sind die Besitzer des Rechtssubjekts – der Unternehmensgesellschaft. Im Namen der Besitzer wird eine gemeinsam bestimmte vertrauenswürdige Person in das offizielle Register eingetragen, die als Fiduziar bezeichnet wird. Dies kann eine juristische oder auch natürliche Person sein. Um zeiteffizientes Trading von Asset Tokens zu gewährleisten, wird nicht jede Änderung der Eigentümerschaft der Asset Tokens in das offizielle Register des Unternehmens eingetragen. Nur auf ausdrückliche Anfrage des Besitzers des Asset Tokens werden solche Änderungen vorgenommen.

## 4.3 Fiduziare Verhältnisse

Der Wechsel der Eigentümerschaft des Asset Fonds wird durch unsere Handelsplattform vollzogen, die den Verkauf und Kauf von Asset Tokens ermöglicht. Das Erlangen der Eigentümerschaft von verschiedenen Typen von Vermögensgegenständen unterliegt Rechts- und Steuersystemen individueller Länder. Für das Erwerben der Eigentümerschaft bestimmter Arten von Vermögensgegenständen muss ein potentieller Investor in alle notwendigen Register und Unterlagen eingetragen werden. Der Investor kann zudem von gewissen bürokratischen Beschränkungen betroffen sein. Diese Prozeduren unterscheiden sich von Land zu Land. Sie unterscheiden sich zudem bezüglich der Steuerpflicht für den Transfer von Vermögensgegenständen, was zugleich eine spezifische Ausprägung für verschiedene Arten von Vermögensgegenständen hat und in Bezug auf deren Erwerb.

Da das Fydary-Portal das Handeln von Vermögensgegenständen ohne Limitationen ermöglicht, kann die Diversifikation und Anfälligkeit gegenüber verschiedenen bürokratischen Prozeduren die Tokenisierung und den Handel für jedes individuelle Vermögensgegenstand verhindern. Jeder neue Tokenbesitzer würde den vollkommenen bürokratischen und administrativen Prozess eines Staates vollenden müssen, in dem sich der Vermögensgegenstand befindet.

Deshalb werden die Asset Fonds auf der Fydary Website als Kapitalgesellschaften gelistet. Diese werden in Ländern gegründet, die bilaterale Vereinbarungen mit anderen Ländern geschlossen haben und einen größtmöglichen eigenen Binnenmarkt besitzen. Am geeignetsten sind Gesellschaften innerhalb der Europäischen Union. Diese können Vermögensgegenstände

innerhalb des Marktes der Europäischen Union, USA und vielen asiatischen und afrikanischen Ländern kaufen. Ein Rechtssubjekt eines EU-Mitgliedstaates kann Vermögensgegenstände in anderen Mitgliedstaaten und in allen Ländern mit bilateralen Vereinbarungen, ohne Restriktionen erwerben.

Das Fydary-Portal wird Asset Fonds entwickeln, die in verschiedenen EU-Mitgliedsstaaten und Ländern mit bilateralen Vereinbarungen mit anderen Regionen der Welt, gegründet werden. Dies ermöglicht die größtmögliche Abdeckung des globalen Marktes und ermöglicht eine Kosten- und Steueroptimierung des tokenisierten Vermögensgegenstands.

Bei Geschäftstätigkeit entsteht oft ein Bedarf, dass bestimmte unternehmende Vermögensgegenstände offiziell von einer anderen Person besitzt werden. Rechtlich betrachtet werden solche Verhältnisse als Treuhandverhältnisse bezeichnet. Die Eigentümerschaft von Asset Fonds wird durch einen Treuhänder organisiert.

Jeder Asset Fond hat einen oder sogar mehrere Treuhänder. Sie halten die Vermögensgegenstände im Namen der Zahlungsempfängers / Begünstigten. Die Eigentümer der Asset Tokens sind die Besitzer des Zahlungsempfängers / Begünstigten eines Fonds. Die Rolle des Treuhänders ist auf die formale Eigentümerschaft eines Fonds limitiert und auf das Halten der Vermögensgegenstände für die Zahlungsempfänger / Begünstigte. Ein Fiduziar kann eine juristische oder natürliche Person sein. Die Ermächtigung der Fiduziare limitiert sich auf die Eigentümerschaft und sie besitzen keine weiteren rechtliche oder organisierende Ermächtigungen. Jeder Besitzer eines Asset Tokens kann jederzeit entscheiden der direkte Besitzer seines Anteils, ohne in Verbindung mit dem Fiduziar, zu werden. Jedoch ermöglicht die treuhänderische Eigentümerschaft einen simplifizierten Handel und Wechsel der Token-Eigentümerschaft.

Mit der treuhänderischen Form der Eigentümerschaft von Asset Fonds und den damit verbundenen Pflichten für den Fiduziar, wird den Investoren die meistgeeignetste Form von Investmentsicherheit bereitgestellt. Die treuhänderische Eigentümerschaft erleichtert simplifizierte Vorgehensweisen, die Sicherheit der Investoren und die Diversifikation und Liquidität der getätigten Investitionen der Investoren.

## 4.4 Kooperationsvertrag

Der Vertrag, der einen Asset Fonds einrichtet, gründet zugleich das Treuhandverhältnis und bestimmt gemeinsame Regeln und Verhältnisse zwischen den Teilnehmern um einen Konsens durchzusetzen. Dividenden und andere Erträge der Eigentümerschaft von Asset Fonds werden an die Investoren, nach einer spezifisch festgelegten Vereinbarung, verteilt. Im Falle einer

Beilegung eines Streits zwischen Parteien, legt der Kooperationsvertrag eine Zweistufige extraterritoriale Arbitration fest.

Der Vertrag um einen Fonds einzurichten, im Einklang mit den Regeln der Fydary Plattform, ist das Fundament für die Einrichtung eines Asset Fonds. Dieser sollte alle notwendigen Faktoren beinhalten, um operieren zu können. Sobald ein Eigentümer von Asset Tokens dem Fonds beiträgt, indem er Tokens kauft, tritt er somit auch dem Kooperationsvertrag bei. Der Vertrag reguliert die Verhältnisse von den Fonds und externen und dritten Parteien, zwischen den Eigentümern des Fonds und stellt auch die Unternehmenspolitik bei.

Es folgt, dass die essenziellen Probleme und Bestandteile des Gesellschaftsvertrags von einem Mehrheitsvotum und manche sogar einstimmig, entschieden werden müssen. Die Verhältnisse zwischen den Eigentümern von Tokens können auf verschiedenen Wegen bestimmt werden. Sie können wie Rechtssubjekte einer gesellschaftlichen oder unternehmerischen Art geregelt werden. Sie können auch auf die notwendigsten Bestandteile limitiert werden, um die Existenz eines Asset Fonds zu rechtfertigen und der Rest wird zu einer späteren Vereinbarung geregelt, sobald die notwendigen Bestandteile per Stimmenabgabe von den Eigentümern in Bezug auf deren Anteilen bestimmt werden.

Die Komplexität eines Vertrags, der einen Fonds einrichtet, wird in den externen und internen Verhältnissen zwischen den Teilnehmenden und durch die Unternehmenspolitik bestimmt, die sich spezifisch auf jeden Fonds unterscheidet. Die Durchsetzung von Verträgen reflektiert sich in dem Fakt, dass auf Grund ihres Multilateralismus, die Verträge dem Obligationsrecht der Teilnehmer unterliegt. Somit weichen sie ab von den Verträgen, die auf die traditionellen bilateralen Vereinbarungen zutreffen.

Im Vertrag, können die Partner die Verwaltungsstruktur für den Fonds, den sie eingerichtet haben, vorschlagen oder sogar festlegen. Außerdem unterliegt es ihrem Bereich, einen Treuhänder vorzuschlagen, der als Träger des Eigentums fungiert. Nachträglich können Investoren (Eigentümer der Asset Tokens) durch Einverständnis den Fiduziar austauschen. Eine Änderung im Vertrag, bezüglich der Einrichtung eines Fonds, die in Übereinstimmung mit den Regeln der Plattform von Fydary sind, wird erst gültig am Tag der Abstimmung bezüglich der Änderung und sobald diese auf dem Fydary-Portal veröffentlicht wird. Sofern es keine Einsprüche bezüglich der Änderung gibt, wird der Entschluss einen Effekt nach der Veröffentlichung haben und dementsprechend einen Publizitätseffekt auf alle Eigentümer auswirken.

## 4.5 Arten von Fonds

Der Vertrag für die Einrichtung eines Fonds muss fünf Regelwerke beinhalten, die die rechtlichen- und Investmentverhältnisse und die Funktionsfähigkeit des Fonds definieren. Arten von Fonds werden von den Nutzern der Plattform im Einklang mit deren Bedürfnissen gebildet. Dementsprechend listen wir in diesem Kapitel ein paar Formen und Methoden für das Operieren eines Fonds auf. Der Vertrag für die Einrichtung eines Fonds sollte die folgenden fünf Themen beinhalten.

- ▶ Investments und Vermögensgegenstände
- ▶ Formen und Arten des Fonds
- ▶ Treuhänderische Beziehungen und Management
- ▶ Beziehungen zwischen den Eigentümern
- ▶ Investitionspolitik

### 4.5.1 Investments und Vermögensgegenstände

Ein wichtiger Informationsaspekt im Ausführungsvertrag ist die Festlegung, welches Investment und welcher Vermögensgegenstand tokenisiert wird. Es gibt eine Vielzahl verschiedener Arten von Investments und Vermögensgegenständen. Sobald die Plattform zugänglich ist, wird der Fokus auf Immobilien, Hedgefonds und autonome Farmen gelegt. Andere Vermögensgegenstände und Investments (unten aufgelistet) werden später eingegliedert.

- ▶ Immobilien
- ▶ Wertpapiere
- ▶ Bewegliches Vermögensgegenstände
- ▶ Fremdwährungen und Edelmetalle
- ▶ Finanzielle Forderungen
- ▶ Anteile an Unternehmen
- ▶ Finanzielle Rechte



### 4.5.2 Formen und Arten von Fonds

#### 4.5.2.1 Offene – geschlossene Fonds

Ein geschlossener Fonds ist ein Fonds, der eine fixe Größenordnung eines Vermögensgegenstands vorausgehend tokenisiert. Zum Zeitpunkt der Einrichtung, wird ein Vermögensgegenstand mit gewissen Wert zum Fonds transferiert. Eine einmalige und vorher festgelegte Anzahl von Asset Tokens wird für die Eigentümerschaft des Fonds ausgestellt. Die Ausgabe der Tokens ist limitiert, da neue Token nach der einmaligen Ausgabe nicht neu ausgestellt werden können. Die Eigentümer können nicht neue Vermögensgegenstände in den Fonds investieren. Ein Beispiel für so einen Fonds ist ein Immobilienfonds.

Beispiel:

Ein Vermögensgegenstand in Wert von EUR 1.600.000, befindet sich in München, Deutschland. Dies wird in einen Fonds tokenisiert mit 1.600.000 Tokens mit dem Namen RE12-MUN, die für die Fonds ausgestellt werden. Jeder Asset Token hat somit den anfänglichen Wert von 1 EUR.

Ein offener Fonds ist ein Fonds indem jeder Investor seinen Vermögensgegenstand in verschiedenen Formen verwenden kann, um kontinuierlich zu investieren und eine bestimmte Anzahl von Tokens zurück zu erhalten. Für jede Einheit des investierten Vermögensgegenstands erhält der Besitzer eine bestimmte Anzahl von Tokens.

Beispiel:

Ein Fonds tokenisiert eine Fremdwährung des US-Dollars. Jeder der in den Fonds investiert hat, erhält 1.000 USD = 1.000 Tokens mit der Bezeichnung FUSD. Jeder Asset Token hat den Wert von 1 USD. Investoren können weiterhin ihre Vermögensgegenstände tokenisieren.

#### 4.5.2.2 Temporäre – permanente Fonds

Ein temporärer Fonds ist ein Fonds, der für eine bestimmte Periode gegründet wird, bis der Wert des Vermögensgegenstands einen bestimmten Wert erreicht oder für eine bestimmte

Zeitperiode. Nach dem Ablaufdatum der Periode wird der Vermögensgegenstand verkauft und der Profit wird in Geld an die Eigentümer verteilt.

Ein permanenter Fond ist ein Fonds, der gegründet wird und auf unbegrenzte Dauer fortläuft und von dem kontinuierlich Erträge des tokenisierten Vermögensgegenstands erwartet werden. Für solch einen Fonds gibt es keine Zeitperiode oder Wert des Vermögensgegenstands, zu dem es verkauft werden kann. Die Eigentümer können diese Entscheidung durch einen Konsens verändern.

#### Beispiel (temporärer Fonds)

Ein Vermögensgegenstand mit dem Wert von = EUR 1.100.000 in der Stadt Marseille, Frankreich wird in einen Asset Fonds tokenisiert. 550.000 Tokens mit der Bezeichnung RE12-MSL werden für den Fonds ausgestellt. Dementsprechend hat jeder Token den Grundwert von 2 EUR. Falls der Vermögensgegenstand einen Wert von 1.600.00 EUR erzielt und es möglich ist, ihn zu diesem Preis zu verkaufen, wird das Geld an die Eigentümer des Fonds (in Tokens) ausgegeben und der Fonds geschlossen. Diese Möglichkeit besteht, sofern diese Vorgehensweise im Gründungsvertrag festgehalten worden ist.

#### 4.5.2.3 Vermögensgegenstand – Investmentfonds

Ein Asset Fonds ist ein Fonds, in dem Vermögensgegenstände nach der Einrichtung transferiert werden. Der Asset Fonds ist ein Fonds in welchem vorherig bekannte Vermögensgegenstände tokenisiert werden.

Ein Investmentfonds ist ein Fonds für die Sammlung von monetären Vermögensgegenständen, die für den Kauf von Vermögensgegenständen oder für Investitionen in Unternehmensprojekte ausgegeben werden. Der Investmentfonds sammelt Mittel, aus denen Vermögensgegenstände gekauft oder gebildet werden. Die Zielsetzung des Fonds wird in dem Kooperationsvertrag festgelegt.

#### 4.5.2.4 Positioning Fonds

Ein Positioning Fonds ist ein Fonds, in dem Partner oder andere Teilnehmer eine Garantie den Eigentümern erteilen, dass der Wert des Vermögensgegenstands nicht unter einem bestimmten Wert fällt und zugleich einen bestimmten Wert nicht überschreitet. Sie können zudem eine Garantie für minimale Erträge der Vermögensgegenstände vergeben. Die



Verhältnisse zwischen den Eigentümern von Positioning Fonds, werden anders als die zwischen anderen Arten von Fonds bestimmt, da ein Teil der Eigentümer die Erträge oder die Wertstabilität dem anderen Teil garantiert.

#### 4.5.3 Treuhandverhältnisse und Verwaltung

Mit dem Treuhandverhältnis wird der Fiduziar von den Eigentümern bestimmt. Das Fydary-Portal bietet eine Reihe von Entscheidungsmöglichkeiten in Bezug auf die Auswahl von Fiduziaren und verschiedene Arten von Treuhandverhältnissen an. Eigentümer ernennen zudem einen Manager für die Vermögensgegenstände, falls dies notwendig ist. Der Manager wird von einer Auswahl von Managern bestimmt, die von unserem Portal angeboten werden. Dieser kann aber auch nach dem Urteil der Eigentümer bestimmt werden.

Beispiel (Manager):

Ein Vermögensgegenstand mit dem Wert von KRW 3.000.000.000 in Busan, Korea ist in einem Fonds tokenisiert worden. Dieser Vermögensgegenstand hat eine Vielzahl von Mietern, die regelmäßig Miete zahlen. Der Manager ist verantwortlich für die Einnahme der Mieten, Instandhaltung des Vermögensgegenstands und die regelmäßige monatliche Auszahlung der Mieten an die Eigentümer der Asset Tokens.

#### 4.5.4 Verhältnisse zwischen den Eigentümern

Dieser Teil des Einverständnisses bestimmt die Verhältnisse und die Abstimmungsrechte zwischen den Eigentümern der Tokens. Abstimmungsrechte werden nach der Art des Mehrheitsvotums festgelegt. Die Abstimmungsmethode wird auf 50%, 75% oder 90% der Stimmen festgesetzt. Sie ist unterschiedlich festgelegt und bezieht sich auf den Grund der Abstimmung. Die Abstimmung für ökonomische Ansprüche und der Verwaltung von Vermögensgegenständen bezüglich einer Änderung, wird auf ein Mehrheitsvotum von 50% empfohlen. Andere Angelegenheiten, die Verhältnisse zwischen den Eigentümern ändern und den Vertrag für die Einrichtung des Fonds modifizieren würden, werden mit einem Mehrheitsvotum von 90% empfohlen.

#### 4.5.5 Anlagepolitik

Die Investitionspolitik wird auch in dem Vertrag für die Gründung eines Fonds festgelegt. Sie bestimmt auch auf welcher Weise Kapitalrückflüsse ausgezahlt werden, wann und unter welchen Bedingungen bestimmte Vermögensgegenstände verkauft werden, welche Proportion der Einnahmen für weitere Investitionen genutzt werden sollte und was die geschätzten Kosten einer Investition sind. Die Investmentpolitik muss deutlich und separat für jeden Fonds definiert werden, da sie spezifisch auf jeder individuellen Klasse von Vermögensgegenständen aufbaut.

### 4.6 Einrichtungsprozess

Der Partner ist die Person, die mit dem Prozess der Einrichtung des Fonds beginnt, damit Vermögensgegenstände tokenisiert oder Investitionsmittel gesammelt werden. Damit das Angebot des Partners geeignet für die Einrichtung eines Fonds ist, muss ein 5-Phasen-Test durchgeführt werden. Manche Phasen können simultan oder kombiniert ablaufen, dies hängt ab von den Besonderheiten und Anforderungen eines Vermögensgegenstands, welches tokenisiert wird.

Die Erste Phase ist das Angebot zur Einrichtung. Es muss für eine Veröffentlichung geeignet sein und eine detaillierte Beschreibung des Vermögensgegenstands und der Form des Fonds enthalten. Außerdem müssen die wesentlichen Elemente des Geschäftsvorschlags, Erwartungen, Zeitpläne und Kosten bezüglich der Einführung enthalten sein. Der Partner erhält Input von potentiellen Investoren und sammelt Informationen über das Marktpotential von Investitionen und das Interesse bezüglich des Angebots.

In der zweiten Phase bereitet der Partner eine finale Version des Einrichtungsvertrags des Fonds vor. Diese letzte Version beinhaltet zudem die Art des Fonds, auf welcher Weise der Vermögensgegenstand tokenisiert wird und weitere Hinweise, welches Interesse bezüglich des Angebots herrscht. Zu diesem Zeitpunkt stellt das Fydary Portal logistischen, geschäftlichen und technologischen Support für den Partner.

Alle Angebote müssen die dritte Phase des Tests vervollständigen. Es ist notwendig die angegebenen Fakten in Detail zu überprüfen. Außerdem müssen der derzeitige Zustand der Eigentümerschaft und die Größe des Vermögensgegenstands, der Wert und andere behaupteten Fakten überprüft werden. Alle Fakten müssen unmissverständlich verifiziert werden, damit Sicherheit für die Investoren gewährleistet werden kann. Eine finanzielle, rechtliche und sachbezogene Auditierung wird bezüglich des Angebots durchgeführt und der Bericht der Auditierung wird veröffentlicht und zur Betrachtung von zukünftigen Investoren vorgesehen.

Die vierte Phase ist die Einrichtungsphase des Fonds, in der der Partner entscheiden kann, wann die Überprüfung vollständig ist. Die vierte Phase ist mit den Kosten und der Einrichtung des Fonds verbunden. Diese beziehen sich auf den Transfer des Vermögensgegenstands zu einem neu gegründeten Asset Fonds und werden vom Partner getragen. In dieser Phase werden die Vermögensgegenstände in neu gegründete Fonds transferiert und der Vertrag, welcher in den Fonds integriert wird, ist geschlossen. Außerdem ist der Fiduziar bestimmt worden und der Manager ist bestellt worden, falls dies notwendig ist. Zuletzt wird eine Emission der tokenisierten Vermögensgegenstände ausgestellt in der Form der Asset Tokens. Die fünfte Phase ist die Phase, in der die erstellten Asset Tokens verkauft werden. Der Besitzer der anfänglich erstellten Tokens entscheidet, wie sie verkauft werden. Sie können eine multiple Anzahl von Verkaufsmethoden auswählen, bspw. durch eine Auktion, in der die Preise erhöht werden, ein Angebot zu einem festen Preis oder durch eine andere Auktion um die Tokens zu verkaufen (bspw. eine Auktion in England, eine Auktion in den Niederlanden, OpenIPO...).

## 5. Technischer Part

Die Fydary-Plattform ist auf den Best Practices basiert, die von den meisten Webplattformen genutzt werden. Wir verwenden die Blockchain-Technologie, welche das primäre Fundament unserer Geschäftsidee ist. Es gibt einen kennzeichnenden Faktor unseres Projekts, im Vergleich zu anderen Projekten, die mit derselben Technologie agieren: Fydary konzentriert sich nicht maßgeblich auf die Innovation im technischen Bereich, sondern auf den Business-Aspekt. Den Kunden wird eine exzellente User-Experience bereitgestellt, die auf innovativer Handhabung, schnellen Transaktionen und einer hohen Sicherheit für alle Nutzer beruht.

Fydary wird zugänglich als Plattform über Web und Smartphone-App sein, da wir versuchen möglichst viele Nutzer anzuziehen. Zwecks der schwergewichteten Zentralisierung unseres Projekts, wird Fydary der Sicherheit einen hohen Wert beimessen. Der Grund hierfür liegt in der Tatsache, dass Handelsplattformen ein attraktives Ziel für Hacker und andere unerwünschte Akteure sind.

### 5.1 Fydary Token

Der Fydary Token (\$FYD) stützt sich auf dem Ethereum ERC 20 Standard und ist ein Utility Token, da die Plattform ohne Smart Contracts nicht funktionieren wird. Die Verwendung von Fiat-Währungen wird nicht zugelassen, somit wird der Fydary Token als hauptsächliches Trading-Pair für alle tokenisierten Investments eingesetzt. Neben dem Einsatz des Fydary Tokens, ist auch die Verwendung von mindestens drei Trading-Pairs geplant. Diese sind bspw.: Bitcoin, Ethereum oder der USD Coin.

Fydary strebt an, die Plattform der breiten Masse zugänglich zu machen, die interessiert sind in handgreifbare Wirtschaftsgüter ihr Geld anzulegen und dies bis jetzt, auf Grund von mehreren Faktoren, noch nicht konnten. Um dies zu bewerkstelligen, wird weder Wissen noch Erfahrung mit dem Umgang der Blockchain-Technologie von den Nutzern verlangt. Das ultimative Ziel ist, dass Nutzer nicht wissen, welche Technologie im Hintergrund läuft, die für die Funktionalitäten auf der Plattform verantwortlich ist.

Der Fydary Token wird nur zwei Dezimaltrennzeichen beinhalten. Zwei Dezimaltrennzeichen sind leicht zu verstehen, außerdem wird ein hohes Angebot sichergestellt (1,000,000,000), damit wir eine größtmögliche Liquidität bereitstellen können. Da wir keine genug hohe Marktkapitalisierung zusichern können, damit die Liquidität ohne in Verbindung mit einer hohen Volatilität gewährleistet wird, wird Ethereum primär für Investments und dem

Auszahlen von Dividenden und Erträgen genutzt. Jedoch erwarten und hoffen wir, dass schrittweise der Fydary Coin für Investments verwendet wird.

Fydary wird die erhaltenen Auflistungsgebühren von Partnern auf einer regelmäßigen Basis an die Besitzer von Fydary Tokens ausschütten. Zusätzlich werden Tradern geringere Transaktionsgebühren zugesichert, falls sie eine gewisse Anzahl an Token staken wollen.

## 5.2 Asset Tokens

Zu diesem Zeitpunkt wird Fydary eine neue Form, oder auch Definition, eines Tokens erstellen. Diese Form von Token ist weder ein Utility Token, oder ein Security Token noch eine Kryptowährung, sondern eine Kombination von Features aller drei genannten Beispiele. Der geeignetste Name für die neue Form eines Tokens ist Asset Token. Dies liegt in der Tatsache, dass der Token die Eigentümerschaft und den Gegenwert eines abgeschlossenen Investments repräsentiert. Außerdem ist die Verwendung des Tokens zeiteffizient und er ist leicht zu transferieren. Zusätzlich sichert er die Liquidität, was bis jetzt fehlte oder sehr restriktiv war. Darüber hinaus besitzen Asset Token einen gewissen Steuerungsmechanismus, was die Besitzer von Tokens dazu befähigt, ihre Assets zu managen. Wird die Funktionalität in Verbindung mit dem Investment in Betracht gezogen, bieten Asset Tokens gewisse Vorteile, diese sind bspw. ausgeschüttete Dividenden oder Kapitalerträge.

## 5.3 Der Gebrauch von anderen Lösungskonzepten von Kryptowährungen

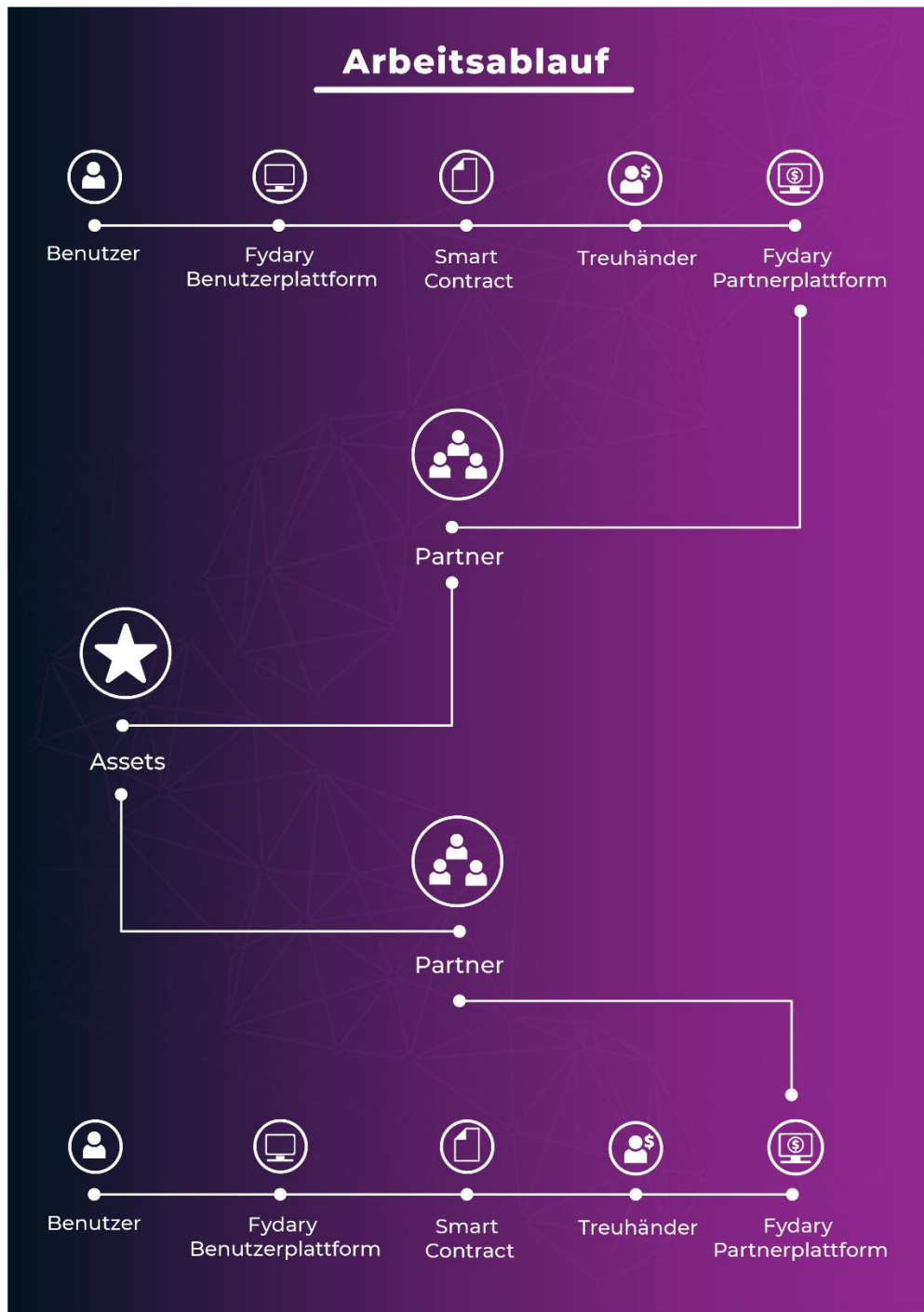
Fydary konzentriert sich hauptsächlich darauf, Produkte und Services der breiten Masse schnellstmöglich anzubieten. Deshalb planen wir die Verwendung anderer Lösungskonzepte, die von Kryptowährungen bereitgestellt werden, anstatt viel Zeit und Mühe mit der Entwicklung von eigenen Mitteln zu verbringen. Bereits entwickelte und immer noch weiter verbesserte Produkte und Services, die Probleme wie KYC (know your customer), Probleme bezüglich der Governance und den Zahlungsprozess von Fiat in eine Kryptowährung einer dritten Partei lösen, werden in die Plattform integriert.

## 5.4 Die Verwendung der Plattform in der Praxis

Der Workflow verläuft geradlinig in der Fydary-Plattform, für Nutzer sowohl als auch für die Partner. Von der Betrachtungsweise der Kunden, werden sie erst mit der Fydary-Plattform interagieren, um zu traden, zu investieren und um ihr Portfolio zu managen. Die Plattform setzt sich danach mit spezifischen Smart Contracts in Verbindung, um verschiedene Anwendungen auszuführen. Der Smart Contract wird von einem Fiduziar begutachtet, der als gesetzlicher Vertreter einen Anlagegegenstand managet. Im Nachgang gibt der Fiduziar jegliche relevanten Informationen den Partnern durch die Partner-Plattform weiter. Der Partner wird im Anschluss entweder geeignete Veränderungen, oder bezüglich des Assets gar keine vornehmen. Der Workflow für die Partner ist identisch mit dem der Nutzer, nur in umgekehrter Form.

## 6. Geschäftsentwicklung

### 6.1 Industriepotentiale



Die Fydary-Plattform hat Potenzial, in einer großen Bandbreite von Industrien zu arbeiten. Der Grund hierfür ist die ordnungsgemäße Einhaltung der Gesetzesvorlagen, fiduziarisches Management und das Management von Smart Contracts. Währenddessen andere Industrien keinem „nullachtfünfzehn“ Ansatz der Implementation der Plattform folgen werden, gibt es dennoch Ähnlichkeiten in der Eingliederung und der Kontrolle, die von den meisten oder sogar allen Partnern und Assets übernommen werden. Unsere ersten angestrebten Industrien, werden sich auf die folglich genannten Punkte konzentrieren, jedoch kann es Veränderungen auf Grund von Bedürfnissen oder der Nachfrage geben:

#### **Immobilien**

- ▶ Büroflächen
- ▶ Parkgaragen
- ▶ Große Wohnsitze (20+ Einheiten)
- ▶ Lagerflächen

#### **Einkaufszentren**

- ▶ Neue Bauten
- ▶ Finanzservices
- ▶ Traditionelle Hedge-Fonds
- ▶ Quantitative Hedge-Fonds

Eine weitere Expansion in Industrien, auf die am Anfang Schwerpunkte gesetzt werden, werden in den folgenden Stichpunkten genannt, mit dem Potenzial, dass diese Liste vergrößert oder verkleinert wird, je nachdem, wie sich die Nachfrage entwickelt. Währenddessen in der Theorie alles tokenisiert werden kann und viele ehrgeizig an Projekten gearbeitet haben, brauchen in der Realität gewisse Industrien und Anlageklassen signifikant mehr Zeit, Bemühungen und Ressourcen, um sich angemessen an die Tokenisierung anpassen zu können. Durch umfangreiche Untersuchungen, kommen wir zum Ergebnis, dass die folglich genannten Industrien erfolgreich tokenisiert werden können. Zudem haben wir einen Handlungsplan, dass dies zur Realität wird:

#### **Immobilien:**

- ▶ Büroflächen
- ▶ Parkgaragen



- ▶ Große Wohnsitze (20+ Einheiten)
- ▶ Lagerflächen
- ▶ Einkaufszentren
- ▶ Neue Bauten
- ▶ Urlaubsanlagen

#### **Finanzdienstleistungen:**

- ▶ Traditionelle Hedge-Fonds
- ▶ Quantitative Hedge-Fonds
- ▶ Venture Capital

#### **Erneuerbare Energie:**

- ▶ Solarkraft
- ▶ Windkraft
- ▶ Wasserkraft

#### **Fertigung**

- ▶ Automatisierte Fabriken

#### **Automatisierte Farmen**

- ▶ Hydroponic
- ▶ Aeroponic

#### **Transport:**

- ▶ Automatisierte Fahrzeuge
  - ▶ Taxi
  - ▶ Versand
  - ▶ Fracht

#### **Wohltätigkeit:**

- ▶ Nachhaltigkeit
- ▶ Bildung
- ▶ Hungerbekämpfung

## 6.2 Expansionsziele

### 6.2.1 Wichtige Kunden

Wichtige Kunden werden sich in der Mittel- und Oberschicht befinden, die Interesse in das Investieren in Immobilien oder Hedge-Fonds zeigen. Zugleich halten sie aber nicht die minimalen finanziellen Voraussetzungen ein, um als Investor zu gelten (\$ 200.000 USD+ pro Jahr für mindestens zwei Jahre oder wenigsten \$ 1.000.000 USD in Assets). Während Fydary exzellent für Kunden geeignet ist, die Interesse an Kryptowährungen und dem aktiven Traden haben, kann die Plattform auch Lösungen für traditionelle Trader anbieten in der Form von neuen Märkten, die sonst nirgends vorhanden sind.

### 6.2.2 Wachstumspotenzial

Fydary hat den Vorteil gegenüber anderen derzeitige Exchanges und traditionellen Tradingplattformen, dass potenzielle Kunden aus beiden Industrien die Fydary-Plattform nutzen können, auch als Geldanleger, die sich auf eine spezifische Industrie fokussieren, die von Fydary angeboten wird. Zum Beispiel: Fydary wird eine Trading-View Option haben, die in einem einfachen Sinne gebaut ist, damit sogar nicht erfahrene Trader sie verstehen können. Dies wird Nutzern, die nur ihr Portfolio basierend auf Immobilien diversifizieren wollen, ein Möglichkeit verschaffen, dies auf einem einfachen Wege zu vervollständigen, ohne lernen zu müssen, wie Charts oder Indikatoren gelesen werden müssen.

Die folgenden Statistiken zeigen Marktkapitalisierungen spezifischer Industrien, sowohl als auch die Anzahl der Individuen, die in solchen Märkten partizipieren. Mit unserer Marketing- und Expansionsstrategie fokussieren wir uns nur auf Länder, in denen wir spezifische Partnergewinnungsstrategien in Verbindung mit einer geschätzten Aneignung von 0,1% des gesamten Marktanteils haben.

### 6.2.3 Daten bezüglich der Immobilien<sup>9</sup>

### 6.2.4 Geschäftsentwicklungsstrategie für den Bereich Immobilien

Um einen signifikanten Anteil des globalen Immobilienmarktes in die Plattform zu integrieren, wird der Ansatz folgen, indem auf die Kooperation mit den größten immobilienverwaltenden Unternehmen und Baukonzerne abgezielt wird. Das kann dadurch erfolgen, indem exklusive Bestimmungen für bestimmte Zeitperioden und geografische Lagen angeboten werden. Dies würden die folgenden Vorteile mit sich bringen:

- ▶ Große Partner können mehrere Assets auf einmal managen
- ▶ Weniger Management endet in einer einfacheren Eingliederung und fortführendem Management von Fydary
- ▶ Der Einsatz von Humankapital könnte durch geografische Expansionen umverteilt werden

Wir werden Ansätze von direkten Business Development Connections anwenden, um Partnerschaften mit den gezielten Marketing Funnels sicherzustellen und um potenzielle Partner gewinnen zu können. Zusätzlich wird unser Pilot-Partnerprogramm auf jegliche Auflistungsgebühren verzichten, was möglicherweise durch ein mögliches Fundraising von Fydary erfolgen kann, damit neue Partner akquiriert werden können, um potenzielle Millionenbeträge zu sichern.

### 6.2.5 Hedge-Fond Geschäftsentwicklungsstrategie

Die global gemanagten Hedge-Fond Assets wurden im Jahr 2018 auf \$ 878,1 Billionen US- Dollar geschätzt, gemäß einer Vielzahl von Quellen<sup>10</sup>. Es gibt das Potenzial, dass Hedge-Fonds einen unbegrenzten Kapitalflow durch Fydary haben werden. Dennoch beruhen unsere Schätzungen auf spezifischen Fondpartnern und geringfügigen geografischen Restriktionen, damit wir zusätzliche 0,15% von weiteren Fonds in den Hedge-Fonds integrieren können. Somit gehen wir

---

<sup>9</sup> REAL ESTATE MARKET SIZE 2017 - MSCI Research Report

<sup>10</sup> <https://www.winton.com/research/how-big-is-the-hedge-fund-industry>

von der folgenden Summe aus: \$ 1.317.150.000 USD. Diese Nummer könnte dramatisch ansteigen durch einen Zuwachs von Nutzern, jedoch ist dies sehr spekulativ und wir können derzeit keine präzisen Prognosen abgeben.

Unsere Partnergewinnungsstrategie wird sich exklusiv durch die geografische Lage und zwischen einem Partner für traditionelle Hedge-Fonds und einem Partner für quantitative Hedge-Fonds unterscheiden. Es wird gewissen Fonds eine Priorität zugeteilt. Diese basiert auf dem Volumen des Assets, größere Durchschnittserträge und einem Track Record der regelmäßig positiven Erträge.

## 6.3 Strategieplan für die Kundengewinnung

Unser Kundenzuwachsplan wird sich nach der folgenden Übersicht gliedern. Der Plan kann flexibel verändert und an das Wachstum und den zukünftigen Anforderungen anpasst. Die Grafik dient als Übersicht, sollte aber nicht als definitive Planungsstrategie angesehen werden.



## 7. Großfinanzierung durch IEO

Im Dezember 2019 wird Fydary Geldmittel durch den IEO (Initial Exchange Offering) aufnehmen, was in der „Kryptowelt“ am einfachsten durch ein Initial Public Offering (IEO) erklärt werden kann. Dies ist eine Verbesserung des ICO Systems (Initial Coin Offering), welches sehr populär im Jahr 2017 war. Jedoch nahm die Beliebtheit ab, nachdem die SEC (Security and Exchange Commission) ihre Ansicht gegenüber den ICOs als problematisch veröffentlicht hat, sowohl als auch die nachfolgend eingeschrittene geplatzte Blase auf dem Markt der Kryptowährungen. Das Platzen der Blase zu Beginn des Jahres 2018 erschütterte den gesamten Markt der Kryptowährungen und verringerte das Interesse, in ICO Projekte zu investieren. Jedoch wurde ein deutlicher Anstieg der Nachfrage in den letzten Monaten festgestellt.

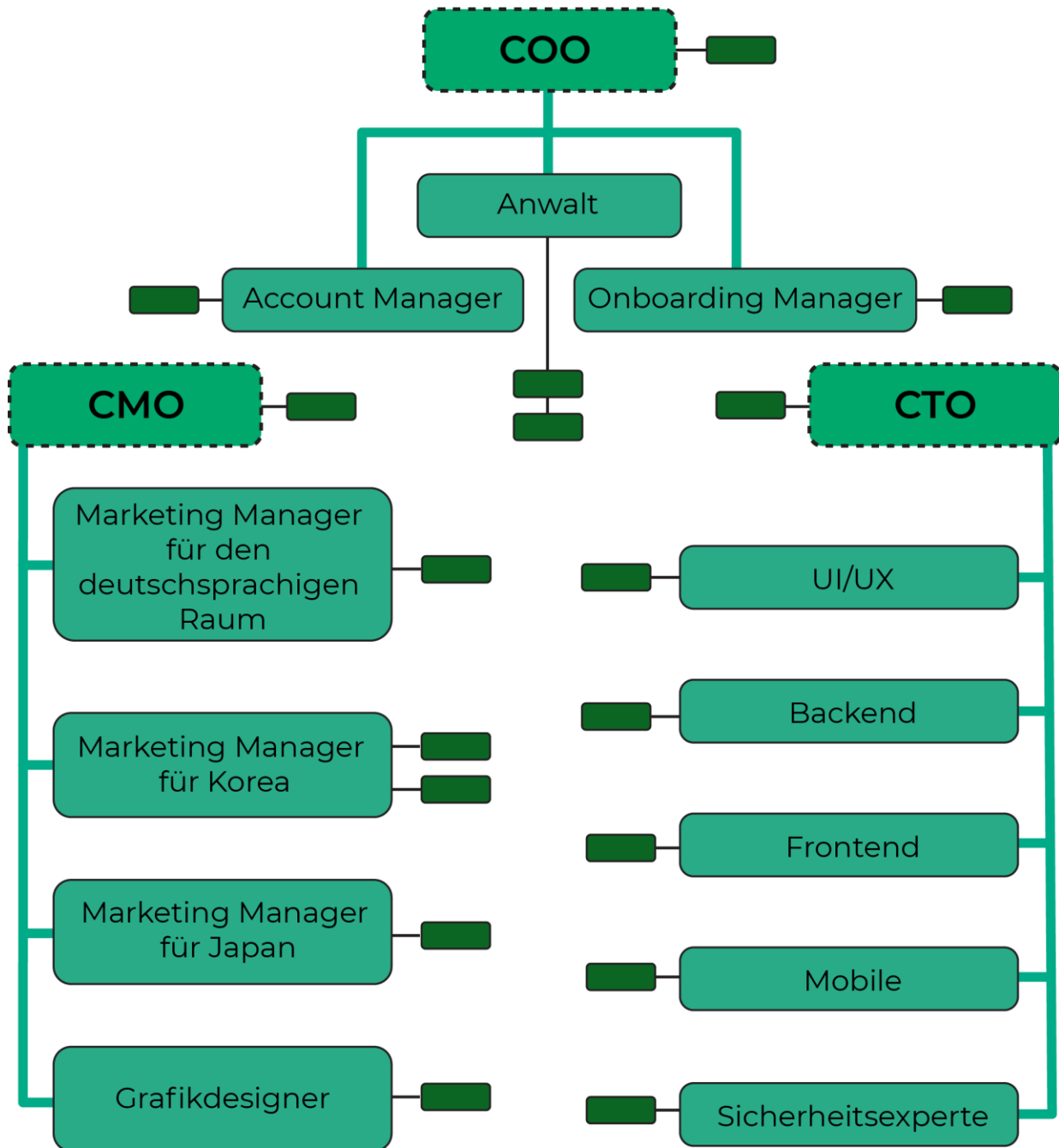
Teilweise ist der Grund für die erhöhte Nachfrage die Transformation von ICO Projekten, welche früher durch komplett nichtregulierte und ungeschützte Systeme durchgeführt wurden, um dadurch Geldmittel zu erlangen.

In der Vergangenheit haben Unternehmen, die auf der Blockchain-Technologie aufgebaut waren, ICOs komplett selbst durchgeführt. Dies bedeutete, dass sie Smart Contracts selbst ausarbeiteten, einen geeigneten Schutz der Website gewährten und ihr ICO Event aggressiv promoten mussten.

Die Fydary-Handelsplattform arbeitet den Smart Contract selbst aus, stellt den Schutz her und promotet das Projekt durch die eigenen Medienkanäle. Sie bietet den Coin des Unternehmens zu dem Zeitpunkt für das Trading an, kurz nach dem der Verkauf des Tokens erfolgreich beendet wurde.

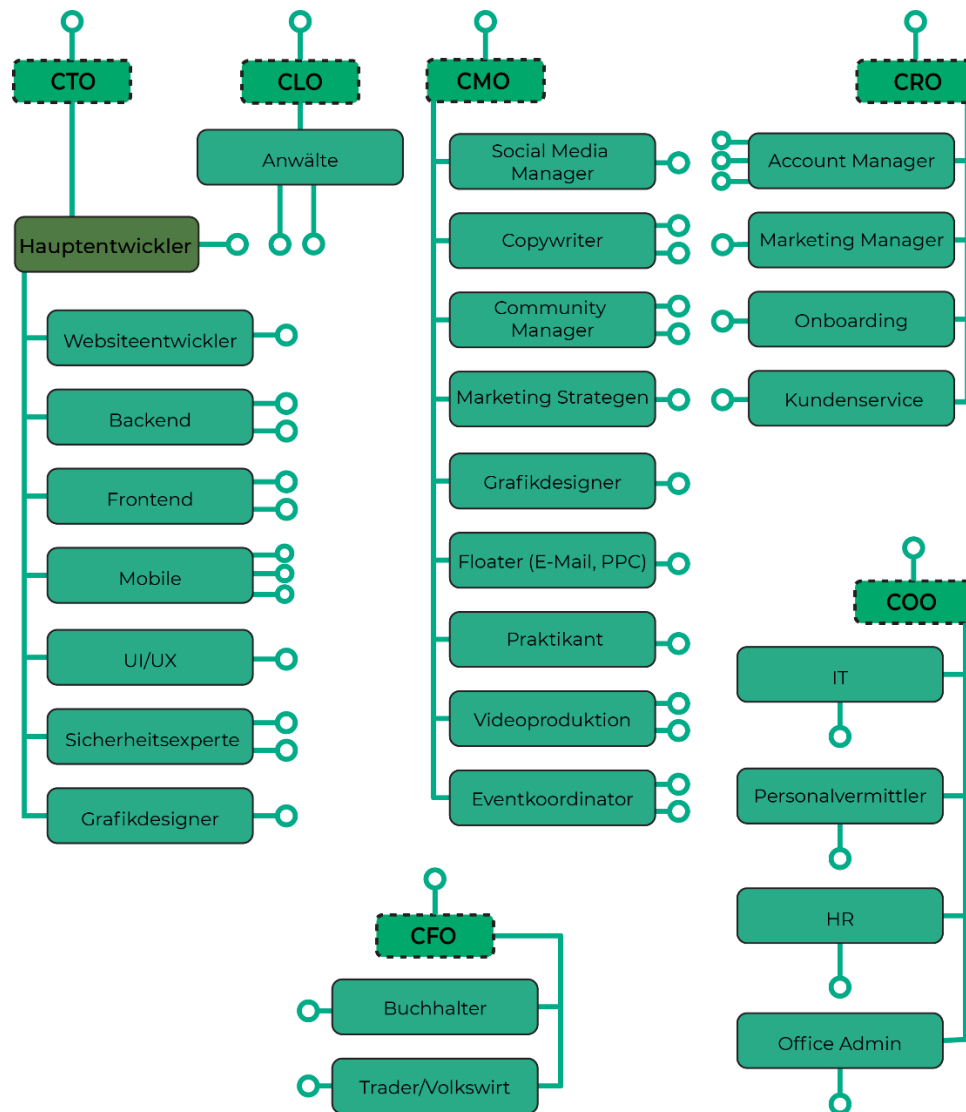
### 7.1 Finanzen

Damit das Projekt erfolgreich sein wird und wir einen profitablen Standpunkt einnehmen, werden wir ein Minimum von \$ 3.000.000 USD benötigen. Dies ermöglicht uns das kleinstmögliche aber nötige Team aufzubauen mit einem sehr geringen Marketingbudget mit einer 36-monatigen Burn Rate. Unser Ziel ist innerhalb von 18 Monaten profitabel zu werden. Die Auflistung unseres kleinstmöglichen Mitarbeiterteams und Marketingbudgets:



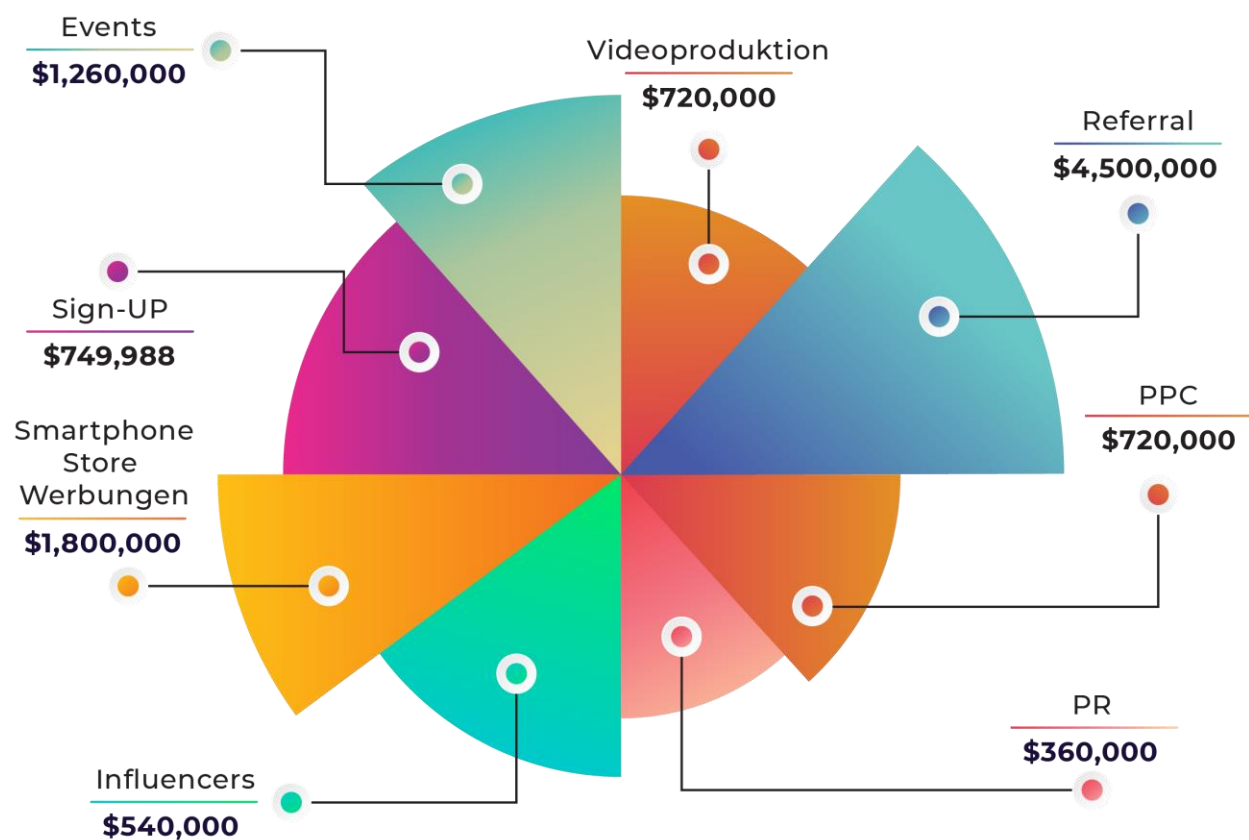
- Monthly Total - \$68,500
- Marketing - \$4,333/Monat
- Ausgaben - \$10,500/Monat

Um unsere vollkommene Funktionalität gewährleisten zu können, versuchen wir \$ 28.700.000 USD zu erwerben. Dies wird uns die höchsten Erfolgschancen versprechen, da wird die benötigte Anzahl an Mitarbeitern haben, um Fydary an den Markt zu bringen. Zudem werden wir ein ausreichendes Marketingbudget besitzen, um aktiv nach Partnern und Nutzern werben zu können. Die folgende Grafik zeigt das vollkommen aufgestellte Arbeiterteam und das zur Verfügung gestellte Marketingbudget:



- Monatliche Gesamtausgaben - \$271,500
- Jährliche Gesamtausgaben - \$3,258,000/Monat
- 3 Jahres Burn-Rate - \$9,774,000/Monat

Die finanziellen Mittel des Marketingbudgets wird exklusiv für die Gewinnung neuer Nutzer ausgegeben. Die oberste Priorität hat die Erarbeitung von hochqualitativen und amüsanten Inhalten für die Zielgruppen. Der Einfluss von Marketing Channels für eine weitreichende Markenbekanntheit, in Verbindung mit hohen Boni für Anmeldungen und Weiterempfehlungen, sollte ein großes Interesse, für Voranmeldungen und Anmeldungen an der Plattform, bezwecken. Geldmittel des Budgets sollten für Plattformfeatures, relevante Updates und die Teilnahme von Nutzern in sozialen Events aufbewahrt werden. Ein rapider Aufbau von Kanälen in multiplen geografischen Lagen und Sprachen ist die oberste Priorität. Der englischsprachige, deutschsprachige, koreanische und japanische Markt ist unser Hauptmarkt.

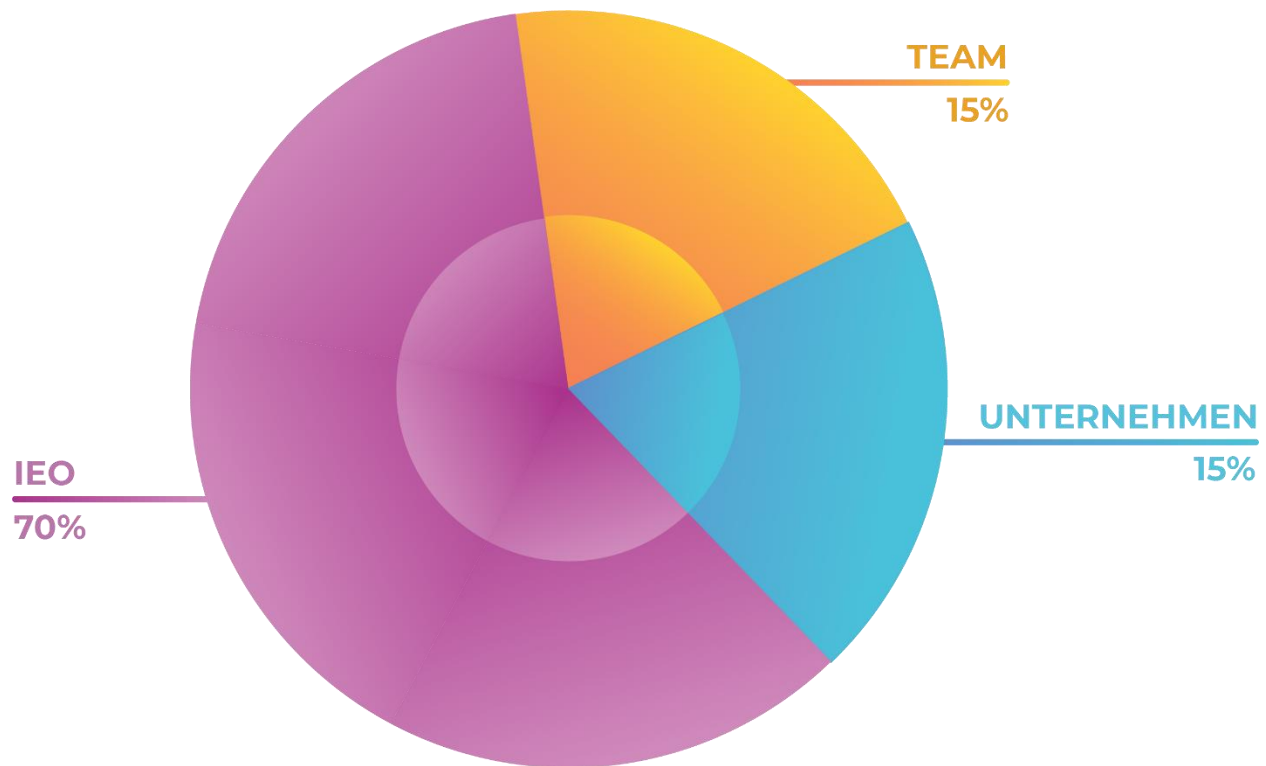


● **Gesamt** - \$10,649,988

● **20% Fluktuation der Finanzmittel** - \$12,779,986



## 7.2 Tokenverteilung



Fydary wird 70% der Tokens verkaufen, um Kapital durch das IEO einzunehmen. Das Soft Cap (das minimalbenötigte Kapital um die Durchführung des Projekts fortsetzen zu können) ist auf \$ 3.000.000 USD festgelegt worden. Das Hard Cap (die Menge an finanziellen Mitteln, um die beste und schnellste Kundengewinnung und bestmögliche Durchführung des Projekts zu gewährleisten) wurde auf \$ 28.700.000 USD bestimmt.

Wir werden 700.000.000 Fydary Tokens (ticker: FYD) zum Preis von \$ 0.041 pro Token verkaufen.

Geldmittel, die für das Team eingeplant werden, werden für ein Jahr gesperrt und dann alle drei Monate in einem Prozentsatz in Höhe von 25% verteilt. Sie gelten als zusätzlicher Motivator und Vergütung für eine gelungene und erfolgreiche Umsetzung des Fydary Projekts.

Tokens in Besitz des Unternehmens werden beabsichtigt beibehalten, um nur im Fall einer dringend benötigten Finanzspritze genutzt zu werden. Jedoch planen wir nicht auf diese Weise intervenieren zu müssen, denn wir sollten profitabel werden, bevor der Zeitpunkt erscheint, an dem wir unsere gesamten finanziellen Mittel aufgebraucht haben. Zudem ist Fydary motiviert,

die Tokens des Unternehmens zu behalten, da wir wie jeder andere Nutzer der Plattform, einen angemessenen Betrag an Dividenden einnehmen wollen.

## 7.3 Werterwartungen

Zu diesem Zeitpunkt vergleichen wir den Fydary Token mit dem Binance Coin auf Grund mehrerer Gründe, da beide Projekte bspw. auf einer Exchange angemeldet sind und beide innovativ für den Finanzsektor sind. Nach den bereitgestellten Daten von CoinMarketCap<sup>11</sup> hat der Binance Coin ein täglich durchschnittliches Handelsvolumen von \$ 182.010.820 USD (Messungen liegen zwischen dem 1. und 30. September 2019) und ist auf 44 Exchanges mit 273 anderen Trading-Pairs gelistet.

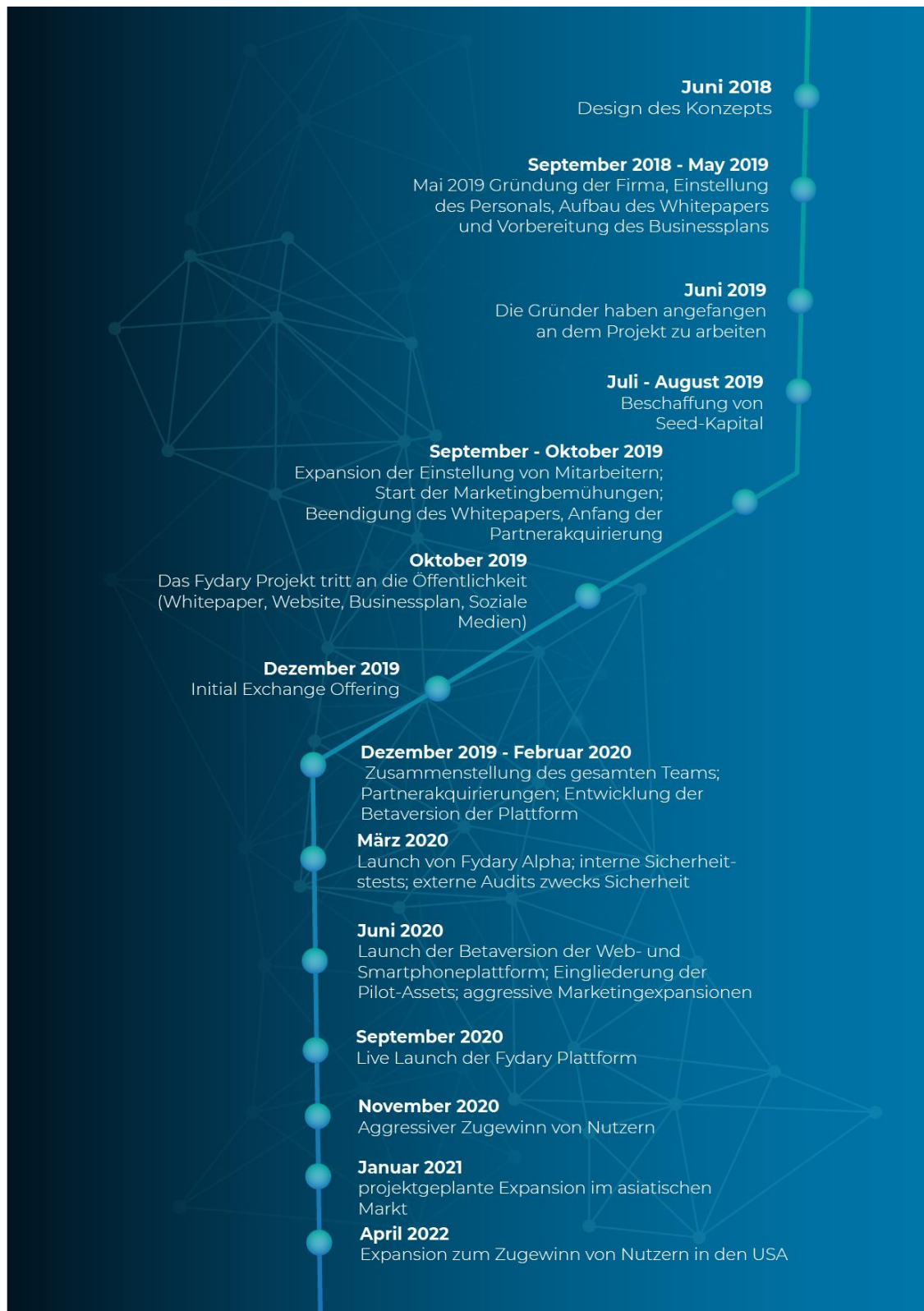
Der Fydary Token wird auf der Exchange aufgelistet, auf der auch der IEO stattfinden wird. Später werden andere hoch angesehene Exchanges folgen. Neben dem regelmäßigen Ausschütten von Erträgen an die Tokenbesitzer, die wir durch die Auflistungsgebühren generieren, planen wir die Transaktionsgebühren für Kunden zu senken, die eine bestimmte Anzahl von Tokens in der Zukunft staken wollen. FYD wird auch als Standard für Trading-Pairs aller tokenisierten Assets gesetzt (mitsamt BTC, ETH und USDC).

Sobald der Fydary Token eine genug hohe Marktkapitalisierung erzielt, die eine gute Liquidität und Preisstabilität mit sich bringt, werden wir Nutzern der Plattform die Möglichkeit bieten, den Fydary Coin in tokenisierte Assets investieren zu können. Außerdem können sie anstatt in Ethereum, Dividenden in Fydary mit zusätzlichen Vorteilen bekommen.

---

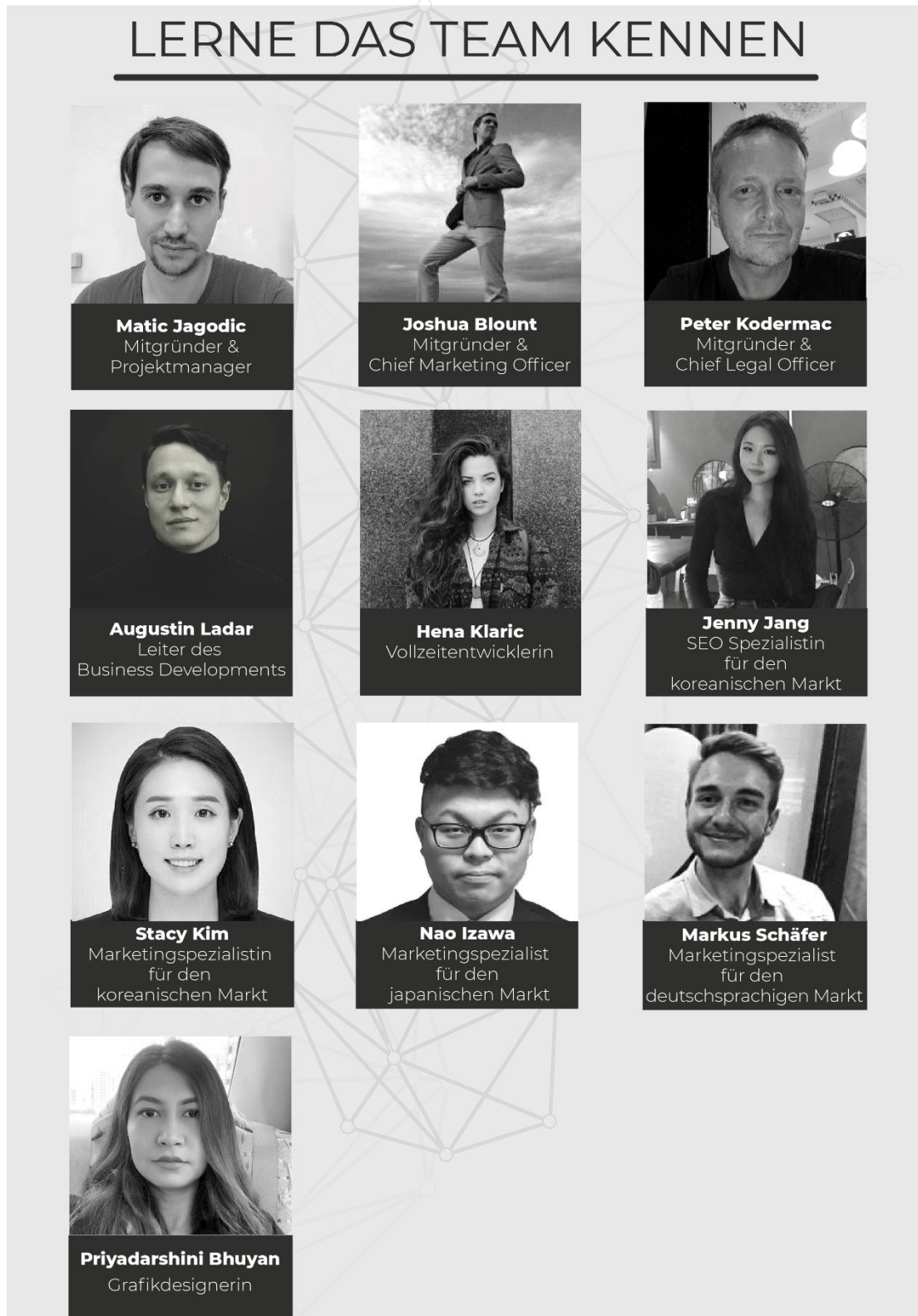
<sup>11</sup> <sup>11</sup> <https://coinmarketcap.com/currencies/binance-coin/>











## 8. Strategieplan



## 9. Team

### LERNE DAS TEAM KENNEN



 <b>Matic Jagodic</b> Mitgründer & Projektmanager	 <b>Joshua Blount</b> Mitgründer & Chief Marketing Officer	 <b>Peter Kodermac</b> Mitgründer & Chief Legal Officer
 <b>Augustin Ladar</b> Leiter des Business Developments	 <b>Hena Klaric</b> Vollzeidentwicklerin	 <b>Jenny Jang</b> SEO Spezialistin für den koreanischen Markt
 <b>Stacy Kim</b> Marketingspezialistin für den koreanischen Markt	 <b>Nao Izawa</b> Marketingspezialist für den japanischen Markt	 <b>Markus Schäfer</b> Marketingspezialist für den deutschsprachigen Markt
 <b>Priyadarshini Bhuyan</b> Grafikdesignerin		